



صناع المعرفة

النجاح على مدار الساعة

سلوكيات فعالة ، وقوانين جديدة ، ومواقف مؤثرة
كتاب للدعاة والآباء والمعلمين والإداريين

رحلة نجاح القرن الحادي والعشرين

د. طارق محمد
الشويخان

أشيدل
باشراحيل

إهداء من المؤلفين

الطبعة الأولى

٢) دار الأندلس الخضراء للنشر والتوزيع ، ١٤٢١هـ -

مهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

باشراحيل ، فيصل عمر محفوظ

صناعة النجاح : رحلة نجاح القرن الحادي والعشرين / فيصل عمر باشراحيل ، طارق

محمد السويديان ، - جدة

٢٠٧ ص ، ٢٣ X ١٩،٥ سم

ردمك ١ - ٣٥ - ٧٩١ - ٩٩٦٠

١- النجاح أ- السويديان ، طارق محمد (م. مشارك) ب- العنوان

٢١/٠٩٣٢

ديري ٣ ، ١٣١

رقم الإيداع : ٢١/٠٩٣٢

ردمك : ١ - ٣٥ - ٧٩١ - ٩٩٦٠

جميع التصميم والإخراج : إخراج للخدمات الإعلانية

هاتف : ٦٥٣٢٨٤٨ (٠٣)



صناع المهد

١

النجاح على النجاة

رحلة نجاح القرن الحادي والعشرين

أ. فيصل عمر باشرا حيل

د. طارق محمد السويدان

إذا لم تكن الخزانة

التي تملأها
المعرفة

بسم الله الرحمن الرحيم

جميع حقوق الطبع محفوظة للمؤلفين

الطبعة الأولى

١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م

دار الأندلس للطباعة

الملكية العربية السعودية - جدة

الإدارة: ص.ب. ٤٣٤٠ - جدة ٢١٥٤١

هاتف: ٢٨١٠٥٧٧ - فاكس: ٢٨١٠٥٧٨

المكتبات • تحت السلامة - شارع عبد الرحمن السديري - مركز سلامة التجاري

هاتف: فاكس ٢٨٢٥٢٠٩

• تحت الشجر - شارع باخشب - سوق الجامعة التجاري

هاتف: ٢٨١٥٠٢٧ - فاكس: ٢٨١٠٥٧٨

• فرع الرياض - تحت المتولدي الغربي - تجولر سواق الجامعة

هاتف: ٤٣٣٢٧٣١ - فاكس: ٤٣٣٢٦٥٧

<http://www.al-andalus-kh.com>

E-MAIL: info @ al-andalus-kh. com

الله قدري

إلى الصالحين الأبرار... إلى الأئمة الكرام... إلى كل من جعل الله مسقاه في وسعة الحاج
القرآن الحادي والعشرين.

إلى ساحة الأرض... إلى السماء... إلى أخصوبة قهرته في الأرض... إلى الشجر استطالته
وإلى سحره إلى الساعات... إلى الفوت... إلى وسعها.

إلى أمانة البشرية... إلى من يقرر... إلى الأمل... إلى السحر... إلى
بركات الأرض وما فيها.

إلى من أخذ بيدي في هذا الطريق... إلى من علمنا الخير.

خدمة الصالحين من بوابة القرآن الحادي والعشرين... إلى ألقى الصبح
والصعود نحو العالي.

إلهم أهدي هذه الأمة

لنور كنان يهدي إلى الإنسان فيه
لكنك أسالك الدنيا وما فيها

أهـاء الـ



في « قسب العزمت فيه الروح الداخلية وتروح العاشقون في كل مكان وتمشيت روح اليأس
والانكسار » تأتي رحلة الأمل ، الرحلة التي تغمر اليها نفوس أصحاب الحلم ، فتبعث فيها من جديد
روح الاختصار ، روح الاشتغال من العفة ، تتعاضد فيها الرحلة للناجحين غفلة .

مع إطلاقة القرن الحادي والعشرين ، يزود غنى البشرية المتعددي : « حتى يعطي الإنسان قسمة »
لا بد لها أن تفتح أبوابها من خلاصة النجاح .

في كل مجال أزمة ، أرمنا اليوم صناع الهدى ، فتتاح النجاح ، ومع إطلاقة لجانح القرن الحادي
والعشرين ، يطلع النور في أدلة طائر البها ، وفي عصر أصبحت فيه التكنولوجيا ، سبل النجاح وامتيازات
بربرة المختصين العاملين .

رحلة سقوط أشكال النجاح التي آتت من عالمنا من روح ربة جيل صناع القرن الحادي
والعشرين .

رحلتنا هي أن نخرج من أرواحنا العاجية وروحنا الأمل ، رحلة السقوط القاسم ، فتجاور
الخلود وخلقنا المسموم ، السقوط المصعقة ، أدت روح الأمل ، والتمسح فليس عالمونا :

أولئك عالمنا ليس في	أولئك عالمنا ليس في
وطئ هنا أو قل هنا	لك حيث يجتمع النادى

فهم وأرجلهم بعد انصرفت في حياتك القسمة المفقودة ،

وكلهم في كل أعضاء المصعقة

وتركتهم : صناعمة النجاح

مقدمة المؤلف

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وصحبه ومن
والاه وبعد فإن الإسلام هو الدين الكامل، ومحمد ﷺ هو النبي الخاتم،
والقرآن الكريم هو الكتاب الجامع، وخلاصة ذلك كله، ومقتضى ذلك أنه
صالح لكل زمان ومكان، ومناسب لكل ظرف وحال، وباق إلى نهاية الدنيا
وقيام الساعة.

تلك حقائق عقدية ومسائل يدهية، تفرض على المسلمين حملة هذا
الدين أن يكونوا على مستوى المسئولية، وفي موقع القيادة، وفي صدارة
العالم.

ولئن كان واقع المسلمين يرسم صورة من التخلف عن الركبة،
والتأخر في السبق فإن هذا ينبغي أن لا يفت في العضد، وأن لا يسبب
الوهن، وأن لا يزرع اليأس، فإنما هذه دورة من دورات الحياة، والحياة مد
وجزر، والحضارات قوة وضعف، وللمسلمين مزية ليست لغيرهم من
الأمم، ولحضارتهم خصائص لا توجد في غيرها من الحضارات.

واليوم لا تخطئ عين الناظر ما دب في المسلمين من روح العزة، وما
سرى بينهم من أثر الصحوة، وما بدا في واقعهم من حركة وحيوية في شتى
المجالات، ولئن كانت تلك إرغاصات وبدابات إلا أنها تحمل في طياتها
مبشرات ملموسة بالمزيد من القوة والنهضة.

وعما د كل نهضة بعد الاعتقاد والإيمان العلم والفكر، ومع تطور

الحياة وضخامة مؤسسات العمل، وظهور مشكلات العصر برزت أهمية علوم النفس والإدراة والاتصال بشكل أكبر وصارت موضع اهتمام الدول والمؤسسات والأفراد، بل أصبحت قطب الرحى ومربط القوس للنجاح في قيادة الدول وإدارة المؤسسات وتفعيل الأفراد.

ولما كانت الحكمة ضالة المؤمن أتي وجدها فهو أحق بها، ولما كان العلم المجرد والتجربة الناجحة ميراثاً بين الأمم، فإن الانتفاع مما حصل للأمم الأخرى عموماً وللغرب خصوصاً من تقدم في تلك العلوم أمر لا غشاضة فيه، بل هو أمر ينبغي الحرص عليه والاستفادة منه، مع عدم الانبهار الكامل أو التبعية الذليلة أو الانسياق الفكري، ونحو ذلك من العلل التي تدل على خواء لا يليق بالمسلم، بل يأخذ عن علم، ويستفيد بوعي، ويغير عن بصيرة، ويود بامتنعالية، ويضيف بحكمة، ويصوغ بإتقان.

وهذه السلسلة الجديدة التي نقدمها لقراءتنا تحت عنوان (صناع المجد) تهدف إلى التركيز على مجالات التطوير الذاتي والمهارات الفردية والقدرات الجماعية التي تسهم في رفع مستوى الأفراد والمجتمعات الإسلامية لتحسن تدبير أمورها، وإدارة شئونها، واكتشاف مواهبها، وتقجير طاقاتها، بما يعود عليها بالنفع والإيجابية في الدنيا، والنجاة والثبوة في الآخرة.

(صناعة النجاح) فاتحة هذه السلسلة جهد مشترك من أفكار وتجارب جديرة بالتقدير، أضيفت إليها جهود مقدرة في الترتيب والتأصيل لتقدم في صورة مشوقة وعرض مشوق وأفكار عملية وتوجيهات واقعية تقود القارئ وتدعوه إلى النجاح الذي نشرف نحن في دار الأندلس الخضراء لننشر والتوزيع أن نسهم فيه من خلال الجهد الثقافي والجهد العلمي، وفي أن يكون هذا الجهد موفقاً ومقبولاً، ونافعاً ومؤثراً، ونحن على وعدنا بأن تقدم للمسلمين الجديد والمفيد دائماً وأبداً.

المحتويات



رقم الصفحة	الموضوع
-	الإهداء
-	استهلاله
١	المحتويات
٩	مقدمة الدكتور طارق محمد السويلان
١١	صناع النجاح
١٥	المقدمة
١٩	طريقة الرحلة
	(الباب الأول : صراع من أجل البقاء)
٢٩	الفصل الأول : صراع من أجل النجاح
٢٩	السؤال المحير ؟
٣٠	النجاح هو الغنى !
٣١	النجاح في الشهرة !
٣٢	نجاح بلا حدود
٣٢	لخاحات محدودة
٣٣	ابدأ من الآن
٣٣	من أنا ؟
٣٤	عندها تكون

٣٧	الفصل الثاني : الأسرار الأربعة للبقاء
٣٨	السر الأول : الرضا الداخلي
٣٨	هل أنا سعيد ؟
٤١	الصرحة الباقية
٤٣	السر الثاني : التوافق الاجتماعي
٤٣	حدد أدوارك
٤٤	أول هذه الأدوار
٤٤	محاسبة القوة الاجتماعية
٤٦	تقبل الناس على ما هم عليه
٤٧	أسلوب غير
٥١	السر الثالث : الإنجاز الملموس
٥١	قمتك في الأرض
٥٢	استراتيجية الهجوم
٥٦	السر الرابع : نجاح تجاه الآخرة
٥٦	قمة السمو
٥٧	الساق

{ الباب الثاني - الإعداد المتميز }

٦١	الفصل الأول : مراحل الإعداد
٦١	الحقيقة الغائبة
٦٥	سراب التعاون
٦٥	الشعار المفقود

٦٦	صورتين للعرض
٦٩	الفصل الثاني : الاستعداد للانطلاق
٦٩	حقائب النجاح الأربع
٧٥	الفصل الثالث : بطائق الصعود
٧٦	البطاقة الأولى : شعاع الصدى
٧٦	محور الصدى
٧٧	أشعة الصدى
٨١	البطاقة الثانية : التوازن المطلوب
٨١	المزارع الفقير
٨٣	الداعية الحقيقية
٨٣	هل تريد أن تكسب \$١,٠٠٠,٠٠٠
٨٣	تعلم أن تقول : لا
٨٣	راجع صياغة رسالتك الشخصية
٨٤	الوصفة السريعة
٨٤	الطريقة التي نرى بها المشكلة هي المشكلة
٨٥	نلك السذاجة
٨٥	مستوى جديد في التفكير
٨٦	البطاقة الثالثة : زرع القيم والمبادئ الصحيحة
٨٦	أعظم قيمة
٨٧	أمرحلة مهمة
٨٧	الطرق الأربع لزراعة القيم والمبادئ

٩٠ انتهاء الأخير
	{ الباب الثالث .. نجوم التجاح التسعة }
٩٥ النجم الأول : حياتي بيدي
٩٦ أطلق لنفسك الخيال
٩٦ أغلى الدقائق
٩٧ عندها تختار
٩٨ من فضلك ما هي وسائلك في الحياة ؟
٩٨ أحب عن سؤالين ؟
١٠٠ كل شيء يُصور مرتين
١٠١ النجم الثاني : قد مفيئك بنفسك
١٠٣ متى تحدث القيادة ؟
١٠٣ فكر معي أ
١٠٣ نحن لدينا حرية الاختيار
١٠٣ تعالوا نصت إلى أنفسنا
١٠٤ القوى الرابعة لقيادة سفيتك
١٠٧ الملحق الأول ... الأستاذ : منصور بن عبد الله السريع
١٠٩ النجم الثالث : الساعة والوصلة
١١٠ المقال المفضل
١١٠ الساعة والوصلة
١١٠ السلم المكسور
١١١ نداء للاستيقاظ

١١١	آين مربعلك ؟
١١٢	تسلط المجهر
١١٤	فكر معي
١١٤	وحتى تكون في المربع الثاني
١١٦	احجز مقعدك
١١٩	التجم الرابع : الناس هم الأساس
١٢٠	وحدث الناس لتبقى
١٢٠	أنماط الناس
١٢٤	الأساس المهم
١٢٥	الملقى الثاني ... الأستاذ : إسماعيل بن بكر قاضي
١٢٧	التجم الخامس : لغة المشاعر
١٢٨	ثلاثية المبدرك للمشاعر الإنسانية
١٢٨	افهم ليفهمك الآخرون
١٢٩	حينما نفهم الآخرين
١٣٣	وحتى نفهم الآخرين
١٣٥	النجمة المفردة ؟
١٣٦	وحتى تفهم الآخرين
١٣٦	الإنصات العميق
١٣٦	حينما نسمع
١٣٨	وحتى نسمع
١٤٠	ثانية الأساس في لغة المشاعر

١٤٣	النجم السادس : فريق البيان المرصوص
١٤٤	دعوة للتماسك
١٤٤	عمود للبناء
١٤٥	القائد الباني
١٥٢	المواصفات السبع لفريق البيان المرصوص
١٥٤	وقفه النموذج غرض للاقتداء
١٥٥	الملتقى الثالث ... الأستاذ: فيصل أبو الخير
١٥٧	النجم السابع : عشق الإبداع
١٥٧	عشق الإبداع
١٥٧	مبدعون غير الأزمان
١٥٨	عشریات أراك على القمة
١٦٣	النجم الثامن : قيادة الحوار
١٦٤	هندس حوارك
١٦٤	جلسات الحوار
١٦٥	حاصوب الحوار
١٦٦	إحدى وعشرين تقنية لقيادة الحوار
١٧٠	لغات مشرقة
١٧٣	الملتقى الرابع ... الدكتور : علي الحمادي
١٧٧	النجم التاسع : جلد حياتك
١٧٨	الطاقات الأربع
١٨١	حساب إبداع

١٨٢	حساب سحب
١٨٣	قانون الحصاد
١٨٣	إدارة التأمل
١٨٤	بداية النهاية
١٨٤	حدد ... أ
١٨٦	النجم المنظر
١٨٧	زمزم النجاج
١٨٨	نوصيات نحو إعداد زمزم النجاج
١٩٥	الخاتمة
١٩٧	كشاف المسافر
١٩٧	أ - مراجع الكتب حسب ترتيب الأحرف المحجانية
٢٠٥	ب - المصادر الرئيسية
٢٠٦	ج - الأشرطة السمعية
٢٠٧	د - الدوريات والصحف

فيصل والنجاح

[illegible]

كتاب صناعة النجاشية من رضى الله تعالى عنه. لكانه لم يكتب بهذا السبيل (أو عليه آراء) العلم به وقد أتته. كما أن كتابه عليه السلام في الأسلوب والبيان والتأليف والفرع وجمع فيه كل ذلك من الاستيعادات الإسلامية والعربية والعربية ما سئل عنه لطيفا في حقيقته ولكنه كسسه في الخرافة وجمعه في قوة به عظيمة بالذات.

في هذا الكتاب يستفيد القارئ الكريم من جميع نظم حول موضوع التجسس و يستعرف على
تواضعه و عاداته و كما يستطيع على فهمه و مذاقه . و يسرنا مع أعضاء النشر العربية و أسلوب
تفاعل مع الآخرين لكون العلاقات الإنسانية اللازمة للنجاح .

وأمر النجاشي بذلك في داخل النص السري: (إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا) (البقرة: 255). وهذا العلاج عندما يستعمل الإنسان في حياته، فإنه مسؤول عما يحدث له، وعندما تحدث التغييرات، فعلاً ومصارفاً، يتغير الإنسان، ويحتاج أن يحدد أولوياته وقيمه وحياته (يعني من العلاقات) بناءً على القيم والأخلاق والادب الأممية ويحدد طاقاته باستثمار النص إلى النجاشي.

قام المحصل بذلك ما يقتضيه هذا في التجاع والصورة فقام بشرح ذلك كله والإضافة عليه والتأصيل له
في هذا الكتاب للطبيب جلال الدين راجلة التجاع راجلة نسبة إلى من يرى أنه جلاله وسواه من الأطباء

فيصل جيل على عهد من حافل بالانجازات والبرق والسمعة وقد جعل لخدمة الوطن والجمهورية
 سره حيا لم يتغير عبر السنين ولما ورد اليك خبر انك قد خلدت كبريا في راسد - اسد
 النكر والسيار وتصبح فاهما لادبنا هذا احيوه واكثروا الشكر ان يقدر به
 هذه التسمية حيث - شرفا نعرفه في المحافل واللقاءات والاعمال ، وبشر فيصل في الحاصل والبرق
 وان يهدى في الاحكام والاصحاحات مع التفكير في حصة - الامانة في انك اجازات في بعض الاحوال
 والحمد لله

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

بخطه له وحيد على عهد انظار الجميع والى وسعيه ومن والاه



د طارق محمد السويلان

[Handwritten signature]

صناعة التجاح

إلى من أحبهم كل الحب
وأنا رضيع هوافم
والطفل يزلمة القطام

إلى أبي الذي وجهني وعلمني ، وأتاح لي فرصة الكتابة والبحث والسفر في وقت هو أحوج ما يكون فيه إليّ .

إلى أمي التي كان لسان حالها الدعاء لي بالتوفيق والإنعام .

أسأل الله سبحانه وتعالى أن يطيل في عمرهما على الطاعة وأن يتمتعهما بالصحة والعافية ، وأن يجعل عاقبتهما خيرة عرصتها السموات والأرض ، وأن يكتب آخر هذا الكتاب في ميزان حسناتها يوم العرض على رب العالمين .

إلى القلب الكبير المتواضع الدكتور : طارق محمد السويدي الذي له اليد الكريمة وراء إحراج هذه المادّة ، هذا الرجل الذي أكرمني الله بالجلوس معه كثيراً ، قرأت فيه الخلق الرفيع والأدب الحميم ، والجهد المبذور ، جهده طرق الجديد المقرون بالتميز والإبداع ، في وقت دبل فيه الإبداع والحديد ، فكان بحق قائداً للإبداع ، أخذ من اسمه اللمعان والنور ، وطرق كل جديد ، ودخل في سويدياء قلوب الناس ، فأحبته الناس ، وأحبته حديثه ، فتكرماً لأمثاله أحببت أن يشاركني صناعة التجاح .
إلى شبحي العالي وأستاذي : عبد الرشيد التركستاني الذي أدبني وعلمني وأرشدني ، ولا رلت أهل من علمه وأدبه وسمته الحزم .



إلى الشيخ : إسماعيل بكر فاضي الذي أكرمني الله بعطفه واهتمامه ، وسؤاله الدائم عن الكتاب ، وقراءته الأولى للتصحيح ، كل ذلك مع انشغاله ، فوجهني وساعدني فله مني جزيل الشكر والتقدير ،

إلى أخي الثاني الأستاذ : منصور عبد الله السويح هذا الرجل الذي وقف إلى جانبي وساعدني وكان لاسمه أوفر النصيب ، فبعد الله نصرتي وقوت من عزمتي وأمرع في تلبية حاجتي ، أسأل الله أن يحفظه ويحفظ عائلته ووالديه الكرمين .

إلى رجل الكتاب الخفي الأستاذ : عبد المحسن العيصي والشباب العاملين في مؤسسة قرطبة للإنتاج الفني ، فلم يحل علي الأستاذ : عبد المحسن بتوجيهاته ومساعدته في الإخراج التي كان لها الأثر الواضح في الكتاب ، فله حالص الدعاء والتقدير .

إلى الأدب الفاضل الأستاذ : حيدر مصطفى ، صاحب القلم القياض ، والروح الوثابة ... الشكر على صبره واجتهاده وله حالص الدعاء والتقدير .

إلى الأخوة الأفاضل :

• الأستاذ : أسامة الخريجي الخاسب القانوني والاستشاري الإداري وعضو مجموعة في حسي أي العالمية .

• الأستاذ : طارق أحمد سالم المدير العام لشركة الإبداع الخليجي بالكويت ، وإلى أعضاء شركة الإبداع الخليجي .

• الأستاذ : أسامة جبي المدير التنفيذي لمركز فقيه للأبحاث والتطوير .

• الأستاذ : فيصل أبو الخير المدير العام لمؤسسة القدرات البشرية .

• الدكتور : علي الحمادي رئيس مجلس إدارة مركز التفكير الإبداعي ، وإلى أعضاء مركز التفكير الإبداعي .



- الأستاذ : محمد صالح بن حلي المدير العام لمكتبة دار الأندلس الخضراء على تفانيه وجهده .
 - الأستاذ : عبد الرحمن صالح بن حلي وأعضاء مكتبة دار الأندلس الخضراء .
 - الأستاذ : محمد باجناهر وأعضاء إبداع للخدمات الإعلامية على جهدهم وبذلهم المميز .
 - الأستاذ : عبد الله بن سعيد الزهراني الخطاط المميز .
- إلى إخواني في الطائفت وحدة والرياض والكويت ودي وأبو ظبي إلى الذين ساعدوني وكانوا قريين مني فأرشدوني ووجهوني وأهدوني النصائح المشرقة الباعثة للأمل .
- إلى الرجال الأفذاذ الذين تعبوا في إخراج هذا الكتاب مراجعة ومصححاً وتنقيحاً ، إلى من منعوني من ذكر أسمائهم ، قد لا يعرفكم الناس ، لكن الله يعرفكم من سابع سماء .
- بارك الله فيكم وأعلى بين الصالحين درجاتكم وعند الله وحده جزاؤكم .



المقدمة

حَدَّثَ اللهُ ربي إِذْ هَدَانِي
فِي ذِكْرِهِ لِكُلِّ حِينٍ
إِلَى الْإِسْلَامِ وَالدينِ الْحَنِيفِ
ويعرفهُ فَرَادِي بِاللَطِيفِ

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له ، ومن يضلل فلا هادي له . وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له ، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله . أما بعد :
إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له ، ومن يضلل فلا هادي له . وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له ، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله .

أما بعد :

فن النجاح :

مع ازدياد التغيرات التي تحتاج العالم ، ندرك أن محاولة مواكبة هذه التغيرات بدون إتقان فن النجاح هو محاولة سباق بأخذية اسمية .

إن من بُرد العنور على اللؤلؤ والنظر إليه ومعرفة أهاكنه لا بد له من إتقان فن القمص ، كذلك من يرد تخليص العباد من روح اليأس والخمول فلا بد له من إتقان فن النجاح .

ورغم رغبة الناس في تعلم فن النجاح إلا أن كثيراً منهم قد ضل الطريق وتاه في مسالك الظلام ، حتى وصل إلى القفل الذريع فتمطلت القوى والطاقات ، وأصبح الإنسان حزيناً لا دليل له ، فلهبت نفسه حسرات على عمره الضائع وقيمته المفقودة إلى أن وجد حصة من صناعة النجاح ، فتحرك الساكن لينفض الغبار من قلبه ، ويقدم صارحاً :

لا تحسبن المجد قرأ أنت آكله لن تبلغ المجد حتى تلعق الصبرا



والصبر هو المفتاح الأول لفن النجاح .

المفتاح الثاني :

إطلاقاً من قوله تعالى : ﴿ هُوَ فَمَ فَاْتَدْرِكْ ۚ ﴾ (١)

فإن السالك لا ينتهي إلا بالتحرك والإطلاق ، فرحلتنا عائلية ، والعاشق يحتاج إلى سفر ، ولقد مضى عهد النوم

سافر فإن الفتي من بات مفتاحاً قفل النجاح بمفتاح من السفر

إن لكل باب مفتاح ، ومفتاحنا الثاني هو السفر ، إنه الداء الرباني النوحى بالتحرك والكفاح ، إنها الكلمة التي ترفع الإنسان وتلهي ، لأنها لبابة الطبيعة البشرية " فالناس منذ خلقوا ما يزالوا مسافرين ، والعاقِل يعلم أن السفر مبني على المشقة ويكثُر الأخطار ، ومن المحال عادة أن يطلب فيه نعيم ولذة وراحة ، إنما ذلك يعد انتهاء السفر " (٢) .

سر كلمة النجاح :

النجاح اسم لمفعول إلى القلوب والأفئدة ، وهو رمز على حين السعداء ، النجاح اسم لصانع المجد ، وهو التحدي القادم في القرن الجديد ، النجاح هو شيء تستطيع أن تفعله وتتمرن عليه ، النجاح بضعة الأنبياء والرسل والدعاة والمصلحين ، فهو ليس شكل نتجمل به ، بل معدن أصيل مغروس في قلوب السعداء ، فلقد آن الأوان أن نردد النجاح ونسمع العالم صدى صناعة النجاح :

أيها أممي آن الأوان لتسمعي حديثاً مع التاريخ حرك لوعتي
أجب أيها التاريخ حدث بما مضى وقل كيف سجلت المعالي بدقة ؟

١- [سورة المدثر: الآية ٢]

٢- الفوائد ص - ٢٧ تصريف



ألقى أيها التاريخ أدرك حقيقي
فمن فجع ديني لن تضل مسرعي
ألقى وانتظر من أمي ولباسها
لن يقف الأعداء في وجهه وبني

فهي رحلة تقول لك : انطلق أيها الضعيف الجبار ، تق بنفسك وتوكل على ربك وانطلق نحو
صناعة النجاح .



طريقة الرحلة

أهمية الرحلة :

- التعرف على المعنى الحقيقي للنجاح .
- إضافة الروح الإسلامية على المعاني الإدارية ، الروح التي غابت عن كثير من الكتب الإدارية .
- إثارة روح النجاح في القلوب ، «زراعة بذور الأمل في النفوس» .

أهداف الرحلة :

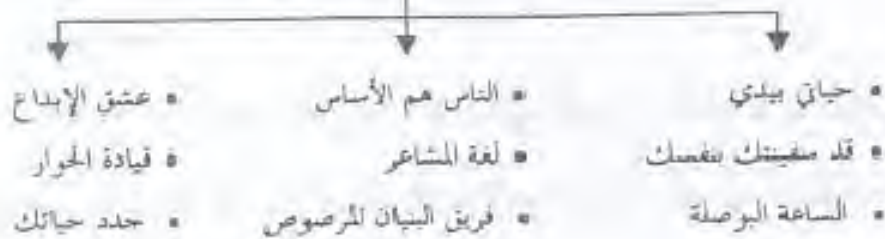
- ربط كنوز النجاح بالقرآن والسنة .
- التركيز على المعاني الداخلية في النفس البشرية ، لأن فلسفة النجاح أنه تبدأ من الداخل .
- التركيز على معاني الاتصال والعلاقات مع الناس ، لانهدام الكثير من معانيها بين البشر .
- كنوز النجاح معاني اكتشفها الأنبياء والرسل ، وليس صحيحاً أن الغرب هم أوائل من أخرجوها من البشر .
- مفهوم النجاح عند الناس مفهوم قاصر ومحدود مع اختلاف النظريات والمفاهيم ؛ من هنا وجب تقريب النظريات للوصول للمعنى الصحيح .

تساؤلات على الطريقة :

- هل النجاح الحقيقي هو مملكه المال أو السيارة الغالية ... أو ... ماذا؟
لها الضابط لذلك ؟
- هل أستطيع أن أغير عاداتي السيئة واستبدلها بعادات حسنة ؟
- ما الدور الحقيقي للأنبياء والرسل ، هل هو تغيير الأشكال أم المادى ؟
- هل المكثرون لفظ " أنا مشغول " ناجح ؟
- ما أقوى وسيلة اتصال مع الناس ؟

خطة الرحلة :





منهجتي في الرحلة :

تتبع النصوص من القرآن والسنة ومواقف الصحابة وأقوالهم وكذلك التابعين وبعض من السلف، وذلك من أجل تدعيم الحقائق الهامة لسلم النجاح.

عزرو الآيات القرآنية إلى سورها وذكر اسم السورة ورقم الآية .

وذلك من خلال الأحاديث والآيات والمقولات على الشاهد مع التحريم .

• المنهج الإخراجي :

وذلك بتبع طريقة جديدة في الكتابة مع الإخراج الفني .

• التوثيق :

قدر الإمكان ، وذلك بكتابة اسم الكتاب والصفحة المأخوذ منها .

• مصادر رئيسية :

المسلم لا يخفى غيره حقه ، قال تعالى : ﴿ يَتَأْتِيهَا الْذِّبَىۭءُ أَمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ
شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ
لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴾ ﴿١٠﴾

هناك مصادر غربية كانت هي الأساس والمرجع الدائم لكتاب كبار : لهم سبق
الكتابة في موضوع النجاح مثل :

إدارة الأولويات ، الأهم أولاً FIRST THINGS FIRST للكتاب المشهور STEPHEN
R. COVEY وكتاب العادات السبع للقيادة الإدارية THE SEVEN HABITS OF
HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE للكتاب نفسه ، وكتاب النجاح للمبتدئين SUCCESS
FOR DUMMIES للكتاب ZIG ZIGLAR وكتاب الطريق إلى مكة ، خمسة متطلبات
للنجاح العملي والشخصي THE MECCA 5 IMPERATIVES FOR A SUCCESSFUL
LIFE للكتاب TOM RUDDELL

فهؤلاء من المميزين أصحاب منظمات خاصة بالتدريب على مستوى العالم ، ولكن ميزتها
بإضافة الروح الإسلامية ، الأصل الأصل ، بالتعاون مع من كان له الفضل الأول والأخير بعد

الله تعالى وأستاذي ومعلمي الذي طرق هذا الموضوع في قلبي ودخل في سويداء كلي ما هو جديد ومفيد ، عرفته رجل نجاح فأحييت أن يعود هذه الرحلة ويبدأ بركتها وهو الدكتور : طارق محمد السويدان الذي شرفني بمشاركته ، فقرأها ، ووجهني وساعدني ونصحني ، وبذل لي ما يستطيع ، ولا أنسى دوراته مثل : النجاح في الحياة وقوانين النجاح التسع ، والقيادة في القرن الحادي والعشرين ، بالإضافة إلى أشرطة دعوة للنجاح .. إلى غير ذلك .

ومما زادني فخرأ أن يشاركني رحلة صناعة النجاح .

ولا أنسى كتاب الأساليب التربوية في القرآن والسنة ، الجزء الرابع ، للأُم الكريمة : نسيبة عبد العزيز العلي المطوع الذي كان مرجعاً هاماً في نجم قيادة الحوار ، هذا الكتاب المعيز ، الروح الإسلامية والنقاء ، وجدت فيه الأسلوب المميز النافع ، أسأل الله أن يبارك في علم هذه الأُم الكريمة ، وأن يسدد خطاها .

• استضافات :

عبر الفضائيات الإسلامية تحت عنوان ملتقى أفلام الناجحين عبر الأقمار الصناعية ، من خلال قصر عرب نجاح في قناة قالوا في النجاح فهي محطة تلتقط فيها الأنفاس لتعود المسيرة من جديد ، تلتقي فيها مع شخصيات لها دورها القالم واسمها اللامع لتحول أفلامهم وأصعة بصمة لكل الناجحين .

• الإثارة :

وذلك من خلال الأسماء ، والأوقام ، والإضمار ، وتكرار رقم ٢٦ لارتباطه بالقرن الحادي والعشرين ، وإضمار النجم القادم النجم العاشر ، كل ذلك يفعل المشارك مستمتعاً في الرحلة .



كيف تستفيد من الرحلة ؟

إن اقتناءك للمادة هو فخر لي ، وأعتقد أنك بدأت تعتقد أن رحلة النجاح بالنسبة لك أمر مهم ثم أخرجوك أن لا تشارك في الرحلة للتسلية وإنما لليقظ والتغير . وقبل أن تبدأ الرحلة فإني أقترح عليك خمسيات تريد إلى حد كبير الفائدة التي يمكن أن تجنيها من هذه الرحلة :

أولاً : أنصح بأن لا تنظر إلى هذه الرحلة كرحلة مؤقتة ، بمعنى أنك تشاركنا مرة ثم تنقطع عمن المشاركة ، إن هذه الرحلة وضعت لتعيش معها بقلبك ومشاعرك ومكلمتك ، فتجاوز المشاركة تلو المشاركة وذلك بقراءتها مرة بعد مرة ، من فترة لأخرى فتعيد النظر وبدقة في معانيها وأسرارها فتتقدم لقيادة نفسك نحو صناعة النجاح .

ثانياً : ناقش ما تعلمته من الرحلة مع شخص آخر ، اجعله رفيقك في الدرب ، عتدها سناً فأبأنك أصبحت غتلك قدرة على التحليل والتعليم وأصبحت في تطور وتقدم مستمر .

ثالثاً : قبل أن تبدأ في رحلتنا ، افرض بعض الوقت مع نفسك ، وتأمل معاني النجاح في نفسك ، والأحظ مع مشاركتك معنا إلى أي مدى تنفق سطوره مع المفاهيم التي بداخلك ، دون بعض ملاحظاتك ، شاركها ٦ بارسانها على غوالي لنخرج نتيجة إيجابية .

رابعاً : سوف يمرر في كل صفحة نقرأها سر واضح أمامك ، بشرط أن تكون مستعداً ومهيأً لذلك ، وعندما يظهر السر ستدركه فوراً وتعرف إليه ، عند ذلك توقف لحظة وفكر لأن تلك اللحظة سوف تكون أهم نقطة تحول في حياتك .

خامساً : أفضل نصيحة أقدمها لك أن تبدأ الآن وفوراً بالمشاركة الجادة في الرحلة ، ولا تنس أن تهدي تذكرة سفر إلى صديقك وذلك متقدم نسخة من هذا الكتاب هدية له .

لمن هذه الرحلة ؟

هي تأشيرة سفر للدعاة والعاملين المصلحين ، وتأشيرة سفر للمعلمين والمربين ، وتأشيرة سفر للإداريين والمتميزين ، وتأشيرة سفر للآباء والأمهات .
تأشيرة سفر لكل من أحب رحلتنا وسمع عنها ، لكل من عشق التميز والإبداع والنجاح ، لكل من أراد أن يخلد اسمه بعد موته ، لكل من أراد التطور والتقدم نحو عالمية القرن الحادي والعشرين .
وبعد ذلك فلا أدعي الكمال ، فالكمال من صفات الله تعالى ، والنقص والتقصير من صفات البشر ، ويعلم الله ما أعددت هذا الكتاب إلا ولسان حالي يقول :

سبقى الخط بعدي قلمي الكتاب وتبلى اليد مني في الشراب

فيا ليت الذي يقرأ كتابي دعا لي بالخلاص من الحساب

فأسأل الله سبحانه أن يضع له القبول ، ويفتح باب الأمل في قلوب الناس ، ويتفاعل معه الفارئ في قراءته حيث سبغت القوة نحو بناء الخرائط التي توضح له الطريق ، عندها تعاد أجداد المسلمين من خلال سلسلة مناع المجد .

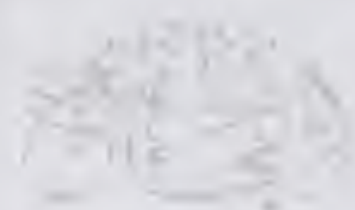
فما كان من صواب فمن الله وحده ، وما كان من خطأ فمن الشيطان ومني ، وصلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

فيصل عمر محفوظ باشرالحيل



النبأ الأول

صرائح من أعيل البقاء



صراع من أجل النجاح

أملٌ إليه هفتا قلوبُ الناس في الزمن الطيب
أملٌ له غورُ القديم كما له سحرُ الجديد



في هذا الفصل :

- تعرّف على صراعات النجاح .
- سر نجاح بلا حدود .
- التحايلات الشكلية .
- ابدأ الآن وفوراً .
- تعرّف على حقيقتك .
- عنها تكون ...
- معياران مهمان لك .

الحياة مليئة بالصراعات ، ولكي تبقى لا بد من الدخول في حلقات الحياة . تتجلى الصراعات في الأمثلة بمهولة الإحاطة ، وبالذات من أصاق الإنسان ، كصراع إثبات الذات ، وصراع المبدئ ، وصراع للعناية في الحياة ، وصراع من أجل النجاح .

وحيث تبقى لا بد من أن تحلم ، وتنشد النجاح ، الحلم المنشود الذي ينسده كل البشر ، في كل وقت ، ولا تحسب أن أحداً يريد لنفسه الشقاء أو يرضى بالفشل .

السؤال المحير ؟

إنه السؤال الذي سبب لي كثيراً من الصراع الداخلي ، وأذاب عقلي .. ما النجاح ؟ لقد طلبها الكثيرون في غير موضعها ، فعادوا كما يعود طالب الفلزل في الصحراء صقر الديدس ،



مجهود البدن كسبر النفس ، خائب الرجاء ^(١) .

هناك فرق كبير ما بين نظرة الناس للحاج في السابق ، ونظرة الناس للحاج اليوم ، وشكل غير عادي ، عندها حدث الصراع ، وتغيرت المفاهيم ، عندها تغيرت الكيفية للوصول إلى الحاج .

النجاح هو الغنى !

هل الحاج هو تكديس الأموال في البنوك ؟

أم الشاقي بالعقارات والعمارات ؟

هل هذا هو النجاح ؟

يقول الله سبحانه وتعالى :

﴿ قَلَّا تُعْجِبُكَ أَمْوَالُهُمْ وَلَا أَوْلَادُهُمْ

إِنَّمَا يُرِيدُ اللَّهُ لِيُعَذِّبَهُمْ بِهَا فِي الْحَيَاةِ

الدُّنْيَا وَتَرْهَقَ أَنْفُسُهُمْ وَهُمْ كَافِرُونَ ﴾ (٢)

ويقول سبحانه وتعالى : ﴿ يَحْسَبُ أَنَّ مَالَهُ أَخْلَدَهُ ، ﴿٣﴾

والذي ظن ذلك يقول : " نعم عبد الدينار " ^(١) ، نعم نعم ، الذي يعيش لأجل تكديس الأموال ،

فتعس وعسى ، وهناك تصوير دقيق لحياة الصراع والتمسك التي يعيشها عبادة المال بحلية في

مر ^٢ ومن كانت الدنيا همه : جعل الله فقرة بين عينيه ، وفرق عليه شمله ، ولم يأنه من

١ - الإكثار والحياة ص ٦٦

٢ - [سورة التوبة: الآية ٥٥]

٣ - [سورة الحديد: الآية ٣٠]

٤ - أحسنه البحاري برقم ٢٨٨٧



الدينيا إلا ما قدر له^(١) ولا شك أن هناك أسبابا تبيلة لجمع المال ، ولكن أن تكون هدفا للحياة أو العمر وللوقت ، هذه هي التعاسة .

فكم من إنسان يملك المليارات ولكنه خائف ، قلق ! وكم من غني تعيش وآخر مكسرة ، فكم يعيش ؟ وكم يقى من الوقت لغير جمع المال ؟

وكم من غني حرم من الخلال سب أمواله ؟ لا يعيش طليقا ولا ينم كما يريد ، وكم من مال زال في آخر العمر ؟ وزالت الثروة ، وبقي في حياة تعبسة .

فهل النجاح في الغنى ؟

النجاح في الشهرة !



وصول الإنسان إلى المنصب ، إلى تحدث الناس عنه في المجالس وإطرائه بالمدح أمام الناس ، ولكن كم من مشهور تعيش ! وكم من مشهور يتعين أن يسير في مكان عام بلا محاملات ! كم من إنسان يتسم أمام الناس استسماعات عريضة ، ويتكلم بكلام معسول ! ولكن عندما يخلو مع نفسه يحترق قلبه ويعتصر ألما على واقعه ، كم من إنسان وصل إلى مندة منصب عال وعائلته ضائعة وأولاده منحرفون فهو وهم في تفكك أسري غير طليبي .

فهل النجاح في الشهرة ؟

١- أخرجه الترمذي رقم ٢٤٦٥ وابن ماجه رقم ١٠٨١

وصححه الألباني رحمه الله في صحيح الجامع رقم ٦٥١٦



نجاح بلا حدود :

إنها معادلة النجاح ، إنه السر الذي يبحث عنه الكل في القرن الحادي والعشرين ، إن النجاح ليس في وفرة المال وإن كانت مطلوبة ، وليس في الشهرة وليس في الأولاد وليس في الكلمات المصطنعة ، بل سر نجاح بلا حدود هو في الداغل ، في أعماق النفس البشرية فهو : " شيء معنوي لا يُسرى بالعين ، ولا يُقاس بالكم ولا تحويه الخزان ولا يشتري بالمال " ^(١) أضخم معارك الحياة تلك التي ندور في أعماق النفس البشرية ، ونحن في قرن حديد مليء بالصراعات ، ومليء بالحركة السريعة ، نحن نعيش حياة معاناة ، تعاني من طلب الرزق أحياناً ، ومن الأسرة أحياناً ، حتى مسن الترفيه أحياناً ، فنحن في حياة تعب وكدر ، عندها يتفشع ظلام الليل ، وتدرك أن سر نجاح بلا حدود أن نتصير من الداغل ، ونتغير من الداغل .

نجاحات محدودة :

لا شك أن هناك نجاحات مؤقتة لا تدوم ، وهي النجاحات القائمة على الشكل الخارجي وهي قائمة على الخداع الداخلي ، الخداع بين المظهر الخارجي والعمق الداخلي للإنسان ، فيتحرك المظهر الخارجي مخالفاً للداغل فيتبع الصراع والمعرفة ، عندها ينتصر أحدهما ، فإن كان الخارج يتبع عنه نجاح شكلي وهي مؤقتة ، يتجمل به الإنسان أمام الناس ، وإن كان الداغل يتبع نجاح بلا حدود ، وتأمل حديث النبي صلى الله عليه وسلم في وصفه للثلاثة الذين تُسعر بهم نار جهنم ، ومنهم القارئ للقرآن فإنه نعلم : " ليقال قارئ ، وقد قيل " ^(٢)

فهذا أمام الناس يتبع ويغفل ، ولكن الداغل لم يصلح ، والنتيجة النهائية هو ما بيني بالداغل .

١- الإيمان والحياة ص ٧٢ بتصرف

٢- أخرجه مسلم برقم ١٩٠٥



ابداً من الآن :

النجاح ليس ادعاءً ، بل حقيقة ملموسة معروسة في قلوب الناجحين ، إغرس في نفسك نجاحاً بلا حدود ، ولا تلتفت إلى التعاحات السطحية الشكلية ولا تتخذه فأت قوي " المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف " (١) فهو نص نبوي للانطلاق والبدء ، وقدناً قال أرسطو: " الأشياء التي يجب علينا أن نعلمها لا نعلمها إلا عندما نفعلها فعلاً " (٢) وحتى نتطلق لا بد من مجهر داخلي يكتشف لك حقيقتك .

من أنا ؟

سعى الإنسان قدماً إلى النجاح المترسم في داخله ، وليس على وجهه أو ملابسه ، بل في عمقه الداخلي ، ولن يكون ذلك إلا بسماع الصوت الداخلي ، والإنصات العميق للصراعات الداخلية الشاملة لمعرفة الهوية الإنسانية من أنا ؟ ما هو دوري في الحياة ؟ كيف أتصرف ؟ من هم أصحابي ؟ ويكون صوتي أعلى وصداه أوجع وأكثر إيلاًماً عندما نكذب على أنفسنا " (٣) .

إنها الصراعات للأصوات الداخلية التي ندفعها نتيجة للإجابة ، تريد أن تكون أعلداً لها قيمة ، تريد الأمن الداخلي ..

كل ذلك بسبب جموعاً نفسية كثيرة تؤدي إلى صراع نفسي عميق ، هذا الصراع يؤدي إلى هزيمة داخلية لفصلك ، نسمع صوتك الداخلي ، عندما تنصت ، وهذا ما وصفه لنا الزاهد الحكيم صحنون ، فقال : " من تفرس في نفسه فعرّفها ، صحت له القرامة في غيره وأحكمها " (٤)

١- أحمد محمد سليم ، رقم ٢٦٩٤

٢- مجلة عالم الإدارة العدد ٤ ص ١٢

٣- خلاصات إدارية لعدد ١٢ ص ٢

٤- الزاهد صحنون



تور القراسة ، هو النور الساطع من العمق بالإجابة عن كل سؤال لم تجد له إجابة ، عندها يتدفق من أعماقك الإحساس بالهوية ، فلسفه منك الآخرون ، إنها القوة الرائعة كما وصفتها ولیم جورج جوردان : " لقد وضع بين يدي كل فرد قوة رائعة من الخير أو الشر ، هي المؤثرات الصامتة واللاواعية وغير المرئية في حياته ، هي ببساطة الإشعاع الدائم لما هو عليه الإنسان حقيقة وليس ما يحاول أن يتظاهر به " (١)

إنها الحقيقة التي غابت عن شاكلة إلينا أبو ماضي في قصيدة الطلاسم :

جنت لا أعلم من أين ؟ ولكني أتيت

ولقد أبصرت قدامي طريقا لمشييت

وسأبقى سائرا شئت هذا أم أبيت

كيف جنت ؟ كيف أبصرت طريقي ؟ ... لست أدري ؟

إن الصدق مع الضمير الداخلي يؤدي إلى كشف الهوية الإنسانية .

عندها تكون :

عندها تكون أنت أ وليس غيرك ، هي الشبحة النهائية للصراع الداخلي كما وصفتها الشاعر الفيلسوف بول فاليري : " أف تكون نفسك ، يا لها من مهمة شاقة " (٢)

عندها تعرف كيف تنصرف ؟ وتعرف مبادئك وقيمك ، ومن تصاحب ، فتشع في قلبك قرامة نفسك ، وتنشع طلاسم الظلام عن قلبك ، عندها تلحقها عبارين لك :

■ المعيار الأول : الخوف من الله تعالى :

الناتج من الاتصال المستمر بالله عز وجل المستشعر بأن فوقك ريسا مطلقا على أعمالك ،

١- العادات سبع للقادة الإداريين ص ١٠

٢- محاضرات إلهية عدد ١٤ ص ٥



فمهما حدثت البشر ، ونريت لهم ، وحدثت أبصارهم فلن تخدع رب البشر ولن تتسأل
على من يراك ذوما .

• المعيار الثاني : منهج الأنبياء عليهم صلوات الله وسلامه :

المنهج النبوي ، منهج القرآن المتحرك في الأرض البشرية ، فهو بصائر العلم الأصيل للناس
كافة ، وهو صياغة الماضي لتشكيل الحاضر .

عندها تبدأ تشكيل شخصيتك وتعرف من أنت ؟



الأسرار الأربعة للبقاء

عندما تعيش في رحلة النجاح ، تشعر بقيمة الصراع من أجل النجاح ، وعندما تتأمل في نفسك ومن حولك ، تجد الصراعات تنهال من هنا وهناك .
وحتى تبقى في نجاح بلا حدود لا بد أن تتقن أربع أسرار البقاء ، المتمثلة في الرباعية ، عبقها نفى شاعنا تتطلع نحو صناعة النجاح .



السر الأول الرضا الداخلي



✓ يا خادم الجسم كم تشقى بخدمته ؟ أتعبت نفسك فيما فيه عسران
أقبل على الروح واستكمل فضائلها فأنت بالروح لا بالجسم إنسان



عنها تتعرف على :

- أصعب سؤال .
- سر الإحتصار في الاختصاصات الغريبة .
- سر الإمام ابن القيم .
- رسالة من ابن عباس إلى المعتبين .
- الصرخة الباقية .

سر معركة الصراع الداخلي ، التناقض الذي يعيشه معظم البشر في حياتهم العملية ، فيسبب لهم الضيق والكدر في الحياة .
الإنسان في نهاية المطاف ، يبحث عن الرضا الداخلي ، عن السعادة الداخلية ، قد يكون عتبه إمكانيات ضخمة ومهارات حيازة ولكنه يسأل نفسه : هل أنا سعيد ؟

هل أنا سعيد ؟

أصعب سؤال على الإنسان عندما يخلو مع نفسه ، ويتأمل في واقعة ، عندما يسأل نفسه : هل أنا سعيد ؟ قد يكون وصل إلى أعلى المناصب ، ويمتلك مالا وافراً ، وهو حديث الناس ، ولكن هل هو سعيد ؟ وهل هي سعادة حقيقية ؟ أم شكلية ؟ هل يشعر بارتياح ؟ ورضاً عميق في داخله ؟



استراحة :

توقف الآن ، كن بمفردك ، ابتعد عن الناس ، أنصت إلى إحساسك العميق
وأسأل نفسك : هل أنت سعيد ؟

ومن الأسئلة التي تثير في النفس المصراعات ، سؤال : من أنا ؟ هل تعرف نفسك ؟ هل تعرف
قدراتك ؟ هل لديك هدف في الحياة ؟ هل ستترك أثراً طيباً بعد وفاتك ؟
كثير من الناس الشغلوا عن هذه الأسئلة بطاحونة الحياة ، يوماً بعد يوم ، ولحظة بعد لحظة مع حياة
الروتين الجامد القاتل ، تعمقت هذه الأسئلة في الداخل ، فنتج الصراع . هذا الصراع أدى إلى عدم
الرضا الداخلي في النفس البشرية ، وأدى إلى قلق غير عادي عند الغرب ، ولذلك فإن ٨٠% من
المجتمع الأمريكي يتعاطى حيواناً مهددة أو ممددة ، لماذا ؟ لعدم وجود الارتياح الداخلي .

- ✓ هذا الذي جعل بلداً كالسويد تعيش في قلق وحيرة ، مع أن الشعب السويدي ، الشعب
الوحيد الذي يعيش في مستوى اقتصادي يُشبه الأحلام ولا يكاد يوجد في حياتهم خوف
من فقر أو شيخوخة أو بطلالة ، مع كل ذلك فالناس تحيا حياة قلق ، كلها ضيق وتوتر
وشكوى وسخط وحرمان وبأس حتى كانت النهاية الانتحار ^(١) إنه العذاب النفسي
المتأصل في أعماق النفس البشرية الذي أدى بـ (٣٠٠ ضابط سنوياً في أمريكا ، منهم عشرة
في نيويورك إلى الانتحار ، ومنذ عام ١٩٨٢ م يتزايد عدد ضباط الشرطة المنتحرين هناك) ^(٢)

١- الإيمان والنية ص ٦٧ - ٦٨ تصرف

٢- صحيفة الشرق الأوسط مجلة ٢٨٢٣ ل ١٤١٩/٦/٤ هـ عن مقال نشر فيها



كل ذلك أدى إلى عذاب نفسي وشك واضطراب وقلق غير طبيعي ، إلا أن الإسلام أذهب كل ذلك العذاب — ﴿ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُمْ بِذِكْرِ اللَّهِ أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ

الْقُلُوبُ ﴾ [٢٨]

إن سر النجاح هو : سكينة راضية القلب الذي سيؤدي إلى استمتاع الإنسان بحياته ، إنه السر الذي فاح به الإمام ابن القيم رحمه الله فقال :

﴿ في القلب شعث لا يلمسه إلا الإقبال على الله ، وفيه وحشة لا يزولها إلا الأمن بالله ، وفيه حزن لا يذهب إلا السور بمحورته وصدق مقامته ، وفيه قلق لا يسكنه إلا الانحياز عليه ، والغفار إليه ، وفيه ليران حشرات لا يطفئها إلا الرضا بامرءه ونفسه وقضائيه ، ومعالجة الصبر على ذلك إلى وقت لقائه وفيه لاقة لا يسددها إلا محبة والإالة إليه وتوأم ذكره وصدق الإعلاص له ، ولو أعطي الدنيا وما فيها لم تسد تلك اللاقة أبداً ^(١) ﴾

إنها الصلة الربانية ، صلة الأرض بالسما ، تجعل الإنسان يعيش سعيداً ومطمئناً ، إنه السر الذي جعل الإمام أحمد بن حنبل يعيش سعيداً ومطمئناً ، مع أن توبه مرقع ، ويخبطه بيده ، ويسكن في ثلاث غرف من طين ، ولا يجد إلا كسرات الخبز مع الزيت ، وبقي حلاقوه كما قال المشرحمون عنه سبع عشرة سنة يرقعه ويحيطه ، ويأكل اللحم في الشهر مرة ، إنه بمقياس أهل الدنيا الآن : مسكين وحزين ، ولكن لم يعلم هؤلاء ، أن السعادة الداخلية والرضا الداخلي لا يحسه أحد من البشر ، لأنه بالداخل في الأعماق ، ولأنه موصول بالله ، فهي الروح التي تنبض للحياة بالحركة ، والنور الذي يشع للإنسان طريقه ، إنه السر في صناعته النجاح " إذا أحب الله تعالى العبد نادى

١- [سورة الرعد: الآية ٢٨]

٢- نقل من كتاب الإيمان وأخلاقه ص ٧٨



جبريل : إن الله تعالى يحب فلاناً فأحببه ، فحبه جبريل ، فسادى في أهل السماء : إن الله يحب فلاناً فأحبه ، فحبه أهل السماء ، ثم يوضع له القبول في الأرض^(١)
 إن القبول في صناعة النجاح ليس بالفصاحة الشكلية أو الكلمات المنطوقة ، إنما هو بسر الأسرار ،
 بالنسبة لله والتبصر الإيماني الذي يؤدي إلى رضا داخلي عميق ، فتشرق الحياة من حولك ، وتتم
 انصاف الرضا وتعيش حياة سعيدة .

الطريقة الباقية :

قديمًا ، حينما فقد عبد الله بن عباس رضي الله عنهما نور عينيه وعرف أنه سيفضي ما بقي من
 عمره مكتوف القبر ، محبوباً وراء الظلمات عن رؤية الحياة والأحياء ، لم يندب حظه العائر ، بل
 صرح صرخة الرضا الداخلي قائلاً :

ففي لساني وقلبي منهما نورٌ	إن يأخذ الله من عيني نورهما
وفي نفسي صارمٌ كالسيف هائلور ^(٢)	قلبي ذكي وعقلي غير ذي دخل

فهم أصحاب الانصافات الصادقة الخارجة من القلب ، أذاعة لرضا داخلي عميق وهذا الإمام ،
 ابن تيمية حينما أخذ إلى السجن بقلعة دمشق ، فأنشأ الشامة الراسية ، ملقناً أن يعيش في
 ساحة الحياة درس الرضا والقبول ، فصرح قائلاً : * ما يصنع أعدائي بي ؟ أنا جيتي وبستاني
 في صدري ، أين ذهبت فهي معي لا تفارقني ، إن جيتي علوة ، وقتلي شهادة ،
 وإخراجي من بلدي مباحة^(٣) .

١- أخرجه البخاري برقم ٥٢٠ ومسلم برقم ٢٦٣٧

٢- مدد حياضك من ٤٥٨

٣- أزمة روحية من ٣٦



إنما الصرخة الباقية للجباري والمُعذرين ، الذين افتروا عليهم الدنيا ، وأستغلّتهم لنالها ، فاشترىوا كل شيء ، وتلذذوا بكل شيء ، وناموا على الأمانة الفارغة ، ونالت أيديهم بالأمسوال الطائفة ، صرخة - هل تشعرون بالرضا ؟ هل تشعرون بالسعادة ؟



السّر الثاني التوافق الاجتماعي



إن يختلف ماء الغمام لماؤنا عذبٌ قحدرٌ من غمام واحد
أر يفترق نسبٌ يُزلق بيتنا دينٌ أقصاد مقام الوالد



لنصلها نعرف على :

- أدوارك في الحياة .
- حماسية القوة الاجتماعية .
- نهاية حب بلا شروط .
- وصفة التحفيز الداخلي .
- عشر لسات إنسانية .
- الفلسفة الذهبية .
- إيقاظ القوى الكامنة .

للإنسان في هذه الدنيا مجموعة أدوار ، تحديد
المهدف وبشكل واضح تجاه كل دور يجعلك
أكثر دقة في تحقيق التوافق الاجتماعي .
الغموض في تحديد الأهداف تجاه هذه الأدوار
يؤدي إلى حياة مليئة بالتوتر والقلق واليسوس ،
ويتم التركيز على ذاتك فقط ، عندما تبقى
في الساحة بمفردك وتفقد التوافق الاجتماعي .

حدد أدوارك :

أنت كإنسان تعيش مجموعة أدوار ، فدور تجاه نفسك ، ودور تجاه أملاكك ، ودور تجاه عملك ،
وتجاه عائلتك ، وأصحابك ، وأولادك ، وقد يكون لك دور اجتماعي أو ثقافي أو اقتصادي .. إلى غير
ذلك ، تحديد المهدف وبشكل واضح تجاه كل دور يجعلك أكثر دقة في تحقيق التوافق الاجتماعي .



أول هذه الأدوار :

أهم أدوارك : ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا قُلُوبًا أَنفُسُكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا النَّاسُ
وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ غِلَظٌ شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ
وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ﴾ (١)

دورك تجاه نفسك وأهلك ، والدور الأهم هو دور الوالد تجاه الأبناء وذلك بإعمار البيت المسكين
القائم على زرع القيم والمبادئ في نفوس أولادهم وتسمية العواطف الأسرية ليخرج جيل صناعة
النجاح .

للأدوار حد أدنى لا تنزل عنه وهو حد الواجب الشرعي ، تذكره في كل أدوارك بحسب الأدب
والحلم والأناة ، فمَنْ نسي الإنسان الأدب أهارت علاقته ، ومنْ أحسن التعامل في كل هذه
الأدوار نجح في صناعة النجاح .

« عندما نعيش لأدوارنا فإن الحياة تبدو طويلة عميقة ، تبدأ من حيث بدأت الإنسانية ، وتنتهي
بعد مفارقتنا لوجه هذه الأرض ، إننا نعيش حياة مضاعفة ، وبقدر ما نضعف إحساسنا بأدوارنا
نضعف إحساسنا بحياتنا » (٢)

خماسية القوة الاجتماعية :

وحتى نصير بالتوافق الاجتماعي لا بد أن نملك خماسية القوة الاجتماعية :

١- [سورة النجم: الآية ٦]

٢- أفراح الروح ص ٩-١٠-١١ مصروف



١- أولاً : الحب بلا شروط :

الحب بلا شروط هو رقاوة الحبل الممتد ، فإذا دفعت الناس من الخلف فلن تستطيع أن تحكم في حركاتهم ، ويتقصّون من حولك ، أما إذا أحبتهم بلا شروط فكانت جذبهم من الأمام ثم سوف يطيعونك .

٢- الحب إن نبع من الداخل ، من العمق الإنساني فاح إلى الخارج ، واستخرج أطيب الكلام والفعال ، فالحب فعل ينتج عنه أسلوب راقٍ في التعامل ، إذا تحول الحب إلى فعل وإلى واقع عملي فنصرته تولد الحب ، وعندما يمارس الصراخ ورفع الصوت مات الحب .

يقول الله سبحانه وتعالى : ﴿ وَمِنْ ءَايَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا

إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴾ (١) .

لاحظ في هذه الآية العلاقة الزوجية وقص عليها الأدوار الأخرى ، لاحظ كلمة مودة وهي أفعال للحب من احترام وتقدير وكلمة طيبة وألفة ، عند ذلك تكون الثمرة هي الرحمة التي هي الأساس في حب بلا شروط .

ركز على العلاقة ، على الحب ، وليس على النتائج ، واعمل على تسميتها بطريقة ﴿ لا تُريدُ

مِنْكُمْ جَزَاءً وَلَا شُكْرًا ﴾ (٢) .

بطريقة بناء العلاقة من أجل العلاقة لا من أجل النتائج .

عندما تبحث عن نتائج وفوائد العلاقات فقط فإننا نحولها إلى علاقات سطحية ونركز على

١- [سورة الروم: الآية ٢١]

٢- [سورة الإنسان: الآية ٩]



حاجتنا ورغبتنا نحن فقط ، متجاهلين الآخرين عندها تدرجياً يعتني الحب والكلمة الطيبة والصدق في العلاقات .

انظر للقلب الكبير محمد ^ﷺ في الطائف ، يرمي بالحجارة ومن الصبيان : وتُدَمِي قدمه ، وحينما جاء وقت الانقصار قال : "بل أرجو أنه يخرج الله من أهلهم من يعبد الله وحده لا يشرك به شيئاً" ^(١) إنه القلب الذي لا يركز على النتائج بل يعب من صميم قلبه ، شيء من العطف على أخطاء الناس ، شيء من الود الحقيقي لهم ، عندها يكشف لك البع الضافي في قلوبهم ، حين تمنحهم حبك ومودتك ، ولا تطلب منهم شيئاً ، متى ما منحهم ذلك يصدق بكشف لك العمق الإنساني في عروشهم ولكن حب بلا شروط .

تقبل الناس على ما هم عليه .

يا الناس قدرات وطاقات حيرة ، تختلف هذه الطاقات من فرد لآخر ، وعندما تتقبل الناس على ما هم عليه عندها تتمتع بتوافق اجتماعي كبير يؤدي إلى شعور بالطمأنينة في كل من الطرفين ، عندها تتمتع بحاصبة حب بلا شروط .

إن الأب حينما يصع شرطاً لحب أبنائه مثلاً موقف يقف كثيراً من مشاعر التوافق بينه وبين ابنه ، وسوف يتولد ضغط كبير بين الابن وأبيه ، والحل حب بلا شروط .

يقول بالهيلوس سروس : " ليس بإمكانك أن تجعل نفس فردة الحذاء تصلح لكل الأقدام " ^(٢)

قد ترى انك بصورة هو لا يراها في نفسه ، هذا الاختلاف مع وضع العنومات سيولد حقوة وتعداً بين الابن وأبيه والحل دع ابنك يعيش حياته ، وعقله وطاقته لا حياتك أنت ، مع متابعتها حتى لا

١- أخرجه البخاري رقم ٢٢٤ و ٢٢٥ ، ومسلم رقم ١٧٩٥

٢- مجلة إدارة العدد ٣ ص ١١



يقع في الحراف ، أو خطر ، عندها يكون دورك ككاتب هو الحب والترجيه مع إعطاء مسهات
الحياة .

عندما تومن بطاقت الآخرين فأنت تحبهم وبلا شروط واسم إلى هذه المعرفة بالآخرين : " أرحم
أمي ياسني أبو بكر ، وأشدهم في أمر الله عمر : وأصدقهم حياة عثمان ، وأقرأهم لكتاب الله أبي
بن كعب ، وأفرضهم زيد بن ثابت ، وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل ، ولكل أمة أمين ،
وأمين هذه الأمة أبو عبيدة " (١)

أسلوب صميد :

وحي تحب بلا شروط تقبل الناس على ما هم عليه ، وحي تنفي ذلك ، تعلم أن تنظر بمنظور
الآخرين ، وتفكر بصدق بما يريدون ، لا بما تريد أنت .

قصة

في ذات يوم كان زالف والدمو أمسون وابنه يحاولان إدخال حصان إلى الحظيرة ،
لكنهما افترقا الخطأ المتالع ألا وهو التفكير بما يريدان ، فكان أمسون يدفع وابنه يشد ،
لكن الحصان لم يعمل مطعها شاماً ، كان يفكر بما يريد هو : فبُت أقدامه في الأرض ورفض
مقاومة الموعى ، رأيت الخادمة الإيرلندية هذا المشهد ففكرت كيف تقود الحصان ؟ ثم
بدأت تفكر بما يفكر به الحصان فوضعت إمامها في فمه ليمنعه ومن ثم قادته إلى
داخل الحظيرة .

قصة لرمها مضحكة ، لكن إن كان هذا مع الحيوانات ، فما بالكم بالبشر ، إن السر في حب بلا
شروط أن تقبل الناس كما هم ، وتفكر بما يفكرون ، ومن هنا تأخذ الحل .

١- أحمد الترمذي رقم ٣٧٩١ وأحمد رقم ٢٢٤٩٣

وصححه الألبان رحمه الله في صحيح الجامع رقم ٨٢٥



ثانياً : التحفيز من الداخل :

كثير من الناس يحاول أن يتوافق مع من يربطه دور معه بأسلوب التحفيز بالمال ، بعض الناس عنده الكسب المالي هو عصب الحياة ، فتستطيع شراء ظهور الناس وأيديهم بالمال ، ولكن لا تستطيع شراء قلوبهم وروائهم وحماسهم وعقولهم ، باختصار لا تشتري داخلهم . نحن نملك البشر ، هذه الحقيقة التي تعيب عن الكثيرين ، نحن نملك حبهم فقط ، وعندما نملك حب إنسان نستطيع أن نشعل حماسه الداخلي ، وحتى نحفره من داخله اجعله مسؤولاً عن نفسه وتصرفاته وأعماله وأعطه الصلاحيات اللازمة . دورك الحقيقي هو مساعدته بالكلمة الطيبة ، بالثناء ، بالدعاء وببنة حسنة وصوت رقيق مهذب، وإعطائه التوجيهات بلا أوامر عندما يكون لديه نقص في جانب ما .

ثالثاً : اللمسات العشر الإنسانية :

هي اللمسات الرقيقة التي تحمل في قلبها القلب الكبير ، والتوافق الرقيق وهي من أصل جمل إنجليزية ، أوائل حروفها معنى اللمسة الإنسانية وهي : (Human Touch)^(١)

(١) استمع إليه : H-Hear him

(٢) احترم شعوره U-Understand his feelings

(٣) حرك رغبته M-Motivate his desire

(٤) قدر مجهوده A-Appreciate his efforts

(٥) مُدِّد بالأخبار N-News him

(٦) دربه T-Train him

(٧) أرشده O-Open his eyes

١- تواصلت وتوافق مع الآخرين ١/٦٨-٦٩



(٨) نفهم تفردہ U-Understand his Uniqueness

(٩) اتصل به C-Contact him

(١٠) أكرمه H-Honour him

رابعاً : جوهره العلاقات :

إنما فلسفة القاعدة الذهبية "Golden Rule" للكاتب Zig Ziglar وهي تقول : يمكنك أن تحصل على كل ما تريده في الحياة ما دمت تساعد الكثير من الآخرين في الحصول على ما يريدون^(١) . إن قيمة التوافق ، أن يكون هناك نوع من التبادل نافع عن التفاهم والتعلم والتواضع . إن بعض الناس يركز على ذاته متجاهلاً ما يريد الآخرون ، فيعترضهم آلات أو حشوراً ليصل إلى ما يريد هو ، عندها يفتقر التوافق . إن الحياة المقصدة بالتوافق مبنية على التبادل والمشاركة وحسرة الاتصال بين الطرفين منطلق من **وَإِذَا حُيِّيتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوهَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ حَسِيبًا** ﴿٨١﴾ (١) .

وحدث النبي ﷺ : " من استعاذ بالله فاعيدوه ، ومن سأل بالله فأعطوه ، ومن دعاكم لساجيوه ومن صنع إليكم معروفاً فكافئوه"^(٢) ✓

ولا حظ هناك تبادل ومشاركة عندها ثاب الرحمة والشفقة والبذل والعطاء كل ذلك بين طرفين وتبادل فعال . والعكس بالعكس ، فالقسوة والشدة وتجاهل الآخرين والسحرية تؤدي إلى قتل الألفة والتوافق مصداقاً لـ "من لا يرحم لا يرحم"^(٣) .

١ - الصحاح لمصطلحين ص ١٨-١٩

٢ - [أمورة النساء: ٨٦]

٣ - أخرجه أبو داود رقم ١٦٧٢ والسنائي رقم ٢٥٦٧ وإسناده صحيح

٤ - أخرجه البخاري رقم ٥٩٤٧ ومسلم رقم ٢٣١٩



خامساً : أيقظ قواك الكامنة :

وهو تصور التوافق الاجتماعي من داخلك ، من خلال القوى الكامنة المتربعة في داخلك في أعماقك النفسية وس ذلك :

• قوى الذات : بانصابتنا إلى ذاتنا وقلوبنا من داخلنا نتعلم كيف ننصت إلى أرواح الآخرين ، ونحاول أن نفهم ونفاهم ، عندها ننظر بمحظارهم ونكتشف احتياجاتهم ، ونراهم على أهم بشر يستحقون الاحترام ، وسنجد في ضعفهم فرصة لمساعدتهم وحبهم وتغييرهم للأفضل .

• قوى الخيال المبدع : التفاعل في داخلنا ، ورويتنا لإبداعنا مبنعكس على اكتشاف الطاقات المبدعة داخل الآخرين ، فنرى الانبهار من النتائج ، ونخرج بحلول إبداعية ملائمة وعملية ومُخرجة ولا نقف عند جملة "لا يوجد إلا حل واحد"

ولن يكون ذلك إلا بالاستمرار لجلسات الحوار المنفردة التي فيها نخصص للسماع ، وتبادل الكلمات الطيبة واكتشاف القدرات والطاقات .

عندها نملك التوافق ، فنقدم الرأي الصادق وقابل ، ونقدم الاتصال الحقيقي العميق بالغير فيحدث التفاعل ، عندها تلغي الضعف الموجود في أنفسنا وفي غيرنا ، ونحقق الأشياء الأهم بطريقة فعالة ، ونستمد قائلين :

لم تخلق الرحمن أحسن منظراً
معاونين عليهم حلل الرضا
من مسلمين على طريق واحد
مساندين بدمهم وبساعده
وإذا تألفت القلوب على الرضا
فالناس تضرب في حديد بارد



السِر الثالث الإنجاز الملموس



لعمرك ما الرزبةُ فقد مال ولا شاةُ تموتُ ولا يعوّلُ
ولكن الرزبةُ فقد فسدتُ يموتُ بموته خلق كثيرُ



عنونها تعرفه على :

- قيمتك في الحياة .
- نسبة الشمال .
- رباعية النجوم .
- مهارة الصورة للقيم .
- تطوير الذات .

إن الإحترام الداخلي على الوقوع المبرور السني
تحيته ، وعلى واقع من حولك ليس الانحسار
الداخلي للإنجاز الملموس .
إن الاشتغال الداخلي موجود في أعمالنا على أن
تترك وراءنا أثراً وذكرى طيبة ومفوضاً بحسني
به ، هذا الاشتغال بناغلنا يعطي لحياتنا معنى
وقيمة لإمعاد الآخرين .

قيمتك في الأوط :

أن نقضي حياتك من أجل حلم تحققه ، وتعتقد أنه حلم مقدس ، أن تكون قوة من قوى الحياة بدلاً
من أن تكون مجرد شيء صغير لا وزن له ، ملئ بالشكري والأحزان يتدب حفظه على وجوده في
الدنيا ، إن الأرض التي أنت عليها لم تأت إلينا لتأكل وتشرب بل هي أنشأكم من

الْأَرْضِ وَأَسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا ﴿٦١﴾

١- [سورة هود: الآية ٦١]



إن الاستعمار في الأرض هو إعطاء قيمة للأرض التي أنت عليها بإعطاء ملبوس له قيمة ومعنى في الحياة، لا تريد الإبحار أمحاً ، تريد إبحاراً ملبوساً مستعداً يترك أثراً حالداً في عبوس الأحرار ، يترك بصمة ملبوسة لإسعاد الأحرار وهو الأثر المتصيب على الأقدام بعد الوفاة .
وفدياً نادى مصطفى صادق الرافعي : " إن لم تزد شيئاً على الدنيا ، كنت أنت زائداً على الدنيا " ^{١١} . فاجعل لك قيمة في الأرض لتسعد بها نفسك عند الله ، وتُسعد بها غيرك بعد الوفاة .

استراتيجية النجوم

هي الاستراتيجية وصفت من يريد أن يكون من يُكسى عليهم ، من يريد أن يترك أثراً حالداً وذكرى طيبة بعد وفاته استناداً لقوله كوتفشيوس الذي يقول : " إذا أردت أن تكون ممتازاً عندما تقوم بالإدابة عليك أن تكون مثل نجمة الشمال : تبقى في مكانها وتدور حولها بقية النجوم " ^{١٢} .
 سندهم في ذلك نبيد النبي :

إذا غامرت في شرف مروم فلا تقنع بما دون النجوم
 قطع الموت في أمر صغير كقطع الموت في أمر عظيم

استراتيجية النجوم خاصة بنجوم صناعة النجاح التي تنص على رابعة النجوم التالية :

أولاً : الطموح مع الآمال المشرقة :

إن أصحاب الأثر الحائد لا يدأ بتفكير مهارة الطموح ، الصعود إلى القمة من خلال رؤية مشرقة ، ترمو باستعارة الأمل ، طموح يقفز به إلى أعالي القمم ، صروح الأول دائماً ، طموح وبعثة بسن كعب الأسلمي الذي تلى مرافقة النبي ﷺ ^{١٣}

١ - من وهي القسم ٢ ص ٥١

٢ - كلمة عامة الإبحار ، العبث في ص ١٠

٣ - أخرجه ترمذ في معجمه ص ١٨٤



طلوح عمر بن عبد العزيز حيث قال : " إن لي نفساً تواقفة ، ثبتت الإمارة فنانيتها ، وغلت الحلاقة فنانيتها ، وأنا الآن أتوق للجنة وأرجو أن أناها " ^(١٧)

ولم يستعمل طلوح حث وإرادتك حتى تحرق سفين اليأس والانحزام والتراجع التي بداخلك حتى تكون طارق بن زياد أحد الثغاريين العظام في التاريخ ، حينما أبحر مع حوذه بالسفن إلى أرض العدو ثم فرغ السفن من الرجال والعتاد وأمر بإحراق السفن التي حملتهم ، ووجه خطابه إلى رجاله قبل المعركة الأولى قائلاً : " أنتم تشاهدون السفن تحترق والدخان يرتفع منها ، فاليوم من ورائكم والعدو من أمامكم لذلك لا خيار لكم سوى الفوز أو الموت " ^(١٨)

عدها اشتعلت النفوس الداخلية وهلت العلمحات والأمال فكان النصر ، فابتدأ بإحراق سفين اليأس والانحزام ليتبع نور الطلوح والأمال ، نور الهمة العالية يسور " إذا سألتكم الله فاسألوه الفردوس فإنه أوسط الجنة وأعلى الجنة " ^(١٩)

ثانياً : الحلم والخيال للمستقبل :

وهو أن ترى نفسك بعد فترة طويلة ، وتفتح حيالك الواسع للحلم وتصور وترى نفسك وأنت تسعد الآخرين كما في المثل الأساسي : " إذا لم عين قلاعك في الهواء فلن تبنيها في مكان آخر " ^(٢٠) وحتى تبدأ بوضع أساس للتجمل ، عليك أن تملك ورقة وقلم وتلجأ إلى مكان هادئ وتفكر في هذا السؤال العميق : ماذا أريد أن أفعل في حياتي ؟ ماذا أريد أن أكون ؟ أطلق العنان لخيالك ، ولا تسرع في الإجابة ، أعد السؤال مرات كثيرة ، تعمق في الخيال واتبع الخطوات التالية :

١- طريق النجاح ص ٢٧

٢- فكر بضع عشاراً ٣٥ معروفة إذا كان في سد لقمة طر

٣- أسرار الثغاري ترقد - ٢٧٩

٤- طريق النجاح ص ١٩



- حدد لك هدفاً دقيقاً وواضحاً .
- أن يكون الهدف واقعياً .
- كتابة الهدف وتحديد عليه شكل نتائج محسوسة يمكن قياسه والتأكد من تحقيقه .
- تحديد وقت معين لإنجازه .

إن الأحلام البدائية مهمة ، لتصل إلى أبعد الغايات ، إنك تعلم في البداية وتسيطر عليك أحلامك ، وأصعباً في اعتبارك كلمات أناقزل فرائس حيث قال : " كي تحقق إنجازات عظيمة علينا ألا نعمل فقط ، بل أن نحلم أيضاً ، ولا أن نخطط فقط ، بل أن نؤمن أيضاً " ^(١)

كل ما عليك أن تصير صبراً تتفجر معه ينابيع العزم والثبات ، وليس صبر اليأس الذي لم يجد بداً من الصبر قصير ، عندها ترى حلمك يُترجم إلى حقيقة عملية ، وانظر إلى نور الدين محمود زنكي عندما كان في حلب وقت تسلط الصليبيين وسيطروا ، فقام بعمل مير عظيم ، وبالغ في تحسبه وإنشائه وقال : هذا عملناه لينصب في بيت المقدس فتحقت أمنيته على يد تلميذه صلاح الدين ^(٢) إنه الحلم الذي لا يكلف درهماً ولا ديناراً ، ولكن له لذة ورونقاً خاصاً في صناعة النجاح .

ثالثاً : التقصيص مع عين هي المستقبل :

أحلام الناجحين كبيرة ، وضحة ، فاندأ بتقصيصها وتجزئتها النجزة المبينة على فهم للواقع وبشكل متوازن ، فترى بوضوح ، وتعلم أين قدماء الآن ، فهم واقعك يجعلك تحذف من قاموسك كلمة مستحيل فأنت تعرف كل الفواعل للنجاح وتسد للمغامرات فيلتهب حماسك بإرادة نجاح القرن الحادي والعشرين .

١- النجاح للمستعدين ص ٢٢٢

٢- الحقة الغالية ص ٦٨ بصرف



ولم أجد الإنسان إلا ابن سعيه
فمن كان أسعى كان يمجّد أجدره
وبالهمة العليا ترقى إلى العلى
فمن كان أعلى همة كان أظهِر

رابعاً : تطوير الذات :

إن أصحاب الإنجاز الملموس دائماً في تطور ملحوظ ، في الاهتمامات ، في السلوكيات ، على كافة الخدمات ، فهم يُغذون نقصهم بالتعليم المستمر ، يقول إبراهيم الخوري عن الإمام أحمد : " لقد صحبته عشرين سنة ، صيفاً وشتاءً ، حراً وبرداً ، ليلاً ونهاراً ، لما لقيناه في يوم إلا وهو زائد عليه بالأمس " (١)

فمن أراد السمو والرفعة فليتقدم ليترك أثراً بالغاً يُسعد الآخرين به ، رجال نجاح القرن الحادي والعشرين لهم بصمة واضحة مطلقة من استراتيجية الحزم شعارهم :

وكن رجلاً من أتوا بعده
يقولون : مرّ هذا الأثر



السُّرُّ الرَّابِعُ نَجَاحٌ تَجَاهَ الْآخِرَةِ



لا دار للمرء بعد الموت يسكنها إلا التي كان قبل الموت يبنها
فإن بناها بخير طاب مسكنه وإن بناها بشر خاب بانيها



اغرس في داخلك أن النجاح لا بد أن يتحاور
نجاح الدنيا : ليصل إلى نجاح الآخرة ، لأنها هي
الدار الباقية للإنسان .

عنصراً تهرقه على :

- أصعب لحظة في حياتك .
- سباق نحو الجنان .
- الطغي الجفول .

قصة السمو :

قصة سمو الإنسان وعلو مكانته : أن يتقل من نجاح الدنيا إلى نجاح الآخرة ، فنجاح الدنيا ، هو
الحرك لنجاح الآخرة : ﴿ وَكَارِهُوا إِلَىٰ مُغْفِرَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ وَجَنَّةٍ عَرْضُهَا السَّمَاوَاتُ
وَالْأَرْضُ أُعِدَّتْ لِلْمُتَّقِينَ ﴾ (١)

﴿ فَسَارِعَ فِي نَجَاحِ الدُّنْيَا ، لتبلغ نجاح الآخرة : ﴿ كُلُّ نَفْسٍ ذَائِقَةُ الْمَوْتِ وَإِنَّمَا تُوَفَّقَتُ
أَجْرَكَ يَوْمَ الْقِيَمَةِ فَمَنْ زُحِرَ حَ عَنْ النَّارِ وَأُدْخِلَ الْجَنَّةَ فَقَدْ قَارَ وَمَا الْخَيْرُ

١- [سورة الزمر الآية ١٣٣]



الدُّنْيَا إِلَّا مَتَّعَ الْغُرُورِ ﴿١٨٥﴾ ﴿١٨٥﴾

إن محطة الآخرة هي المحطة الباقية التي لا تزول ﴿١٨٥﴾ وَالْآخِرَةُ خَيْرٌ وَأَبْقَى ﴿١٨٥﴾ ﴿١٨٥﴾

وهي السعادة الحقيقية للإنسان .

عندما يصل الإنسان إلى أصعب لحظة في حياته ، عند كتابة نعيه وبلثت وراءه ، ويتنظر أمامه فلا يجد إلا ما قدم لآخرته .

لها القوة الخفية المحركة لاستمرار نجاح الدنيا إلى الآخرة .

السباق :

إن الانشغال بالدنيا ، والميل إلى الشهوات ، والتلذذ بالتعيم المؤقت قد يتقل خطوات الإنسان نحو

الآخرة ، ويحجب عنه الرؤية والنظر إلى السماء : ﴿ يَسْأَلُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا مَا لَكُمْ إِذَا قِيلَ

لَكُمْ أَنْفِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ أَتَأْتِلُمَزِلْ إِلَى الْأَرْضِ أَرْضَيْتُمْ بِالْحَيَاةِ الدُّنْيَا مِنَ

الْآخِرَةِ فَمَا مَتَّعَ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا فِي الْآخِرَةِ إِلَّا قَلِيلٌ ﴿١٨٥﴾ ﴿١٨٥﴾ ﴿١٨٥﴾

إنه الاستعداد الحقيقي للسباق ، إنه التلذذ بما عند الله من أجر ، لها السعادة المحفزة لتجاوز نجاح

الدنيا إلى النجاح الأبقى وهو نجاح الآخرة .

١- [سورة آل عمران: الآية ١٨٥]

٢- [سورة الأعلى: الآية ١٧]

٣- [سورة التوبة: الآية ٣٨]



الساق بحاجة إلى إقبال وسرعة لتجاوز العقبات ، لا يريدك مثل الظبي الجفول تكثير الفتات إلى مفادات الدنيا وتسمى الآخرة * فالظبي أشد سعيًا من الكلب ، ولكنه إذا أحس به التفت إليه فيضعف سعيه فيدركه الكلب فيأخذه * فامض ولا تلتفت للنوراء .

ولا تلتفت ههنا أو هناك ولا تطلع لغير السماء^(١)

إنها الحقائق الأربع للبقاء وبفاعلية تضمن لك صناعة النجاح إنها حقائق البعد عن الصراعات ، تبقى شامخاً عالياً ترنو إلى الأفق البعيد لتشعر بالنجاح ، حينها تبدأ البناء .

هبة النجاح تبدأ البناء .



^١ - للصفي من صفات الدفاعة ٢/ ١٠٨



الكتاب الثاني

الإعداد المتميز

الإعداد المتميز
الكتاب الثاني



مراحل الإعداد

وينشأ قاضي الفتيان من
وما كان عودته أبوه
على ما كان عودته أبوه
يعودته التدين أقربوه



في هذا الفصل :

- تعرف على الحقيقة الغائبة.
- مسارات النضج الأربعة .
- متى تشكل الشخصيات ؟
- صراع المسار الثاني .
- شعار مفقود .
- صرخة نورسية .

مرحلة الإعداد الحقيقية للنجاح والمخزون
الأصيل هو أيام التنشئة ، أيام الصغر قبيها يتم
زراعة القيم والمبادئ فتكبر مع الأيام القيمة التي
غرست في الصغر .
إن الصرخات والمشاهدات والمسوحات
في الصغر تنوي أفعالاً في الكبر .

الحقيقة الغائبة :

أصل النجاح قائم على مراحل النضج الطبيعي للإنسان ، وأساسها قائم على التدرج والتتابع ،
فالطفل يتعلم كيف يتقلب ثم كيف يجلس ثم كيف يزحف وبعد ذلك كيف يمشي ويركض ،
ولكل خطوة أهميتها ومرحلتها الزمنية ولا يمكن تخطي أية مرحلة .
حقيقة التدرج تكاد تنقلها نظريا ، أما في الواقع العملي كمحاولات العاطفة أو العلاقات الإنسانية
فإنه أكثر صعوبة ، فتجد البعض يبحث عن طرق مختصرة بهدف توفير الوقت والجهد ونسى أن
أساس النجاح هو التدرج .



وأصل هذه الأمور تتعلمها من المسارات الأربع للتضج والتطور، الذاتي :



أولاً : مرحلة الاعتماد على الآخرين :

إذ بدأ الإنسان حياته طفلاً يعتمد بشكل مطلق على الآخرين ، اعتماداً كاملاً ، باختصار "أنست" في هذه المرحلة يتم التشكيل ، نقول دراسة أجريت في جامعة مسوري :

دراسة

إن الإنسان يكتسب ثلثي ثروته من الكلمات التي يسمعها في سن الثالثة ، ودراسة أخرى أجراها روس كامبل " أحد علماء النفس " أنه ٨٠% من أفعاليات الفرد يتم اكتسابها قبل سن الخامسة وأن ٩٠% من شخصيته تتكون في سن السابعة .^(١)

إنما الأمانة التي نعملها فوق عاتقنا في إعداد هذا الشيء وهي مصداقاً لحديث النبي ﷺ : " ما من مولود إلا ويولد على الفطرة فأبواه يهودونه أو ينصرانه أو يمجسانه " ^(٢) هذه السنين الأولى أساس وبقية أثرها طول العمر ، فمزيداً من الحنان والرعاية مع زرع قيم أصيلة ومبادئ فعالة لبدأ إعداد حيل صناعة النجاح .

١- السداح للمستفيدين ص ٦٥-٦٦ تصرف

٢- آخر عهد البخاري رقم ١٣٥٨ ومستم رقم ٢٦٥٨



ثانياً : مرحلة الاعتماد على النفس :



هي مرحلة الاستقلال بالنفس و الاعتماد على الذات ، باختصار "أنا" أكثر المشاكل التي تواجه المراهقين في هذه المرحلة ؛ لأنها مرحلة إثبات الذات إثبات الأنا البشرية ، عندها يحدث الصدام مع المجتمع .

دورنا هو المساعدة على بلوغ هذه المرحلة بسلام ، لأن التصادم سوف يولد الكبر و التعالي

عن قبول من أمامك وهذا تأتي المشكلة ، فكثير من الأباء ينتظر ويطلب طرفاً خارجياً ، لإصلاح الابن ، لكن أحسن شخص - بالتأكيد - هو الأب ، وأحسن وصفة هو تقبل المرحلة بالحب ، مرحلة "الأنا" مرحلة لفت النظر و لفت الانتباه ؛ باختصار يقول " أنا هنا " هذه المرحلة هي التي استقل فيها الشافعي في سن السادسة عشر فكان صاحب فتوى ، وهي المرحلة التي استقل فيها الطفيل بن عمر الدوسي ، حينما أزاح عن أذنه الفطيل و سمع كلام الرسول ﷺ فوحده حساً فأسلم .^(١)

فبداية النجاح ؛ الانتقال من النعية إلى الاستقلال ، ومما ينبغي أن نلفت إليه أن الاستقلالية هدف ومرحلة للانتقال إلى المرحلة الثالثة ، ولكن للأسف بعض الناس يتوقف هنا فيشبع حاجاته على حساب الآخرين ، فتكون علاقته مؤقتة و سطحية و قائمة على الخداع غلغلاً و رغبة أحكاماً منظمة و حياة مشقة فمعتبر الآخرين هم آلات أتوا ليلبوا طلباتي أنا فقط دون النظر إليهم .

١- أنظر : حرة ابن هشام ١/ ص ٣٨٣



يقول العالم Hans Selye وهو أبو الدراسات الحديثة في مجال الضغط النفسي : إن الإنجاز القائم على الاستقلالية هو بمثابة ثمر غير جيد وأناقي على حساب الغير وهو يستمر على حساب هذا الغير حتى يقتله ، مع أن هذا الغير هو السبب في بقائنا ، وبالتالي فإن ذلك بمثابة الانتحار ؛ لأن استمرار هذا النجاح مرتبط ببقاء الغير في الحياة ، فالسعي الإنساني هو نوع من الانتحار . إننا كصنم نسد السليم على الجسد الخاطئ ، نحن نعيش بمرهم الضرر والاستقلالية ولكن هذا المبدأ لا يخلق جودة الحياة المأمولة ؛ وحتى نغير النتائج لا بد أن نغير المبادئ .^(٦)

وحتى نعطي حياتنا معنى لا بد من الانتقال إلى المرحلة الثالثة .

ثالثا : مرحلة الاعتماد المتبادل ،



فالأشخاص المستقلون يستطيعون الحصول على ما يريدون جهودهم ، أما الأشخاص الاعتماديون فيرحدون جهودهم مع جهود الآخرين لتحقيق نجاح القرن الحادي والعشرين فهي مرحلة فعل جماعي ودمج المواهب والقدرة على إيجاد روح التعاون ؛ باختصار "نحن" فأنفسنا أفضل من التاسع ، والتعاون أفضل من المستقل نجاح القرن الحادي والعشرين يقول : نحن معاونا .



سوابب التعاون :

إن السراب الحقيقي في مبدأ كن متعاوناً هي التزييف والخداع بصورة التعاون ، الصورة لا الروح الحقيقية ، عندها يحدث سوء الاتصال وسوء الفهم مع الآخرين ونقص الوضوح حول الأدوار والأهداف في الأعمال الجماعية مما يؤدي إلى إنقضاء معظم حياتنا في سوء الفهم وسوء التفاعل مع الآخرين ،

مصدر النجاح والسعادة والألم ينبع أكثره من علاقاتنا بالغير ، يجب أن يكون الاعتماد على الآخرين مبدأ مغروساً في داخلنا في الأعماق لأنه يتعكس على الاتصال بالآخرين كما قال غاندي: " يجب أن يصبح الاعتماد المتبادل ناهوساً لحياة الإنسان تماماً مثل الاعتماد على النفس ، فالإنسان كائن اجتماعي".^(١)

فالذين يفقدون القدرة على الحياة الجماعية يفقدون قدراً هائلاً من الطاقة .

الشعار المفقود :

الإنسان يتحجج نجاحاً حقيقياً عندما يعرف أن لديه قدرات وعنده قصور ، أنا أملك غمز في جانب فأفيد فيه الآخرين ، وعندي قصور في جانب فأستفيد من الآخرين .

عندها يأتي التواضع الحقيقي الخالي من الضغاط النفسية فيكمل النضج ، ولكن معظم الناس يحاول التمثيل ليغطي جهله ، ويعتبر طرق المساعدة قصوراً وهذه دلالة على عدم النضج ، ونسى أن الأنبياء عليهم صلوات الله وسلامه كانوا يطلبون العرف كما جاء على لسان لوط عليه السلام :

﴿ قَالَ لَوْ أَنَّ لِي بِكُمْ قُوَّةٌ أَوْ غَاوِي إِلَىٰ رُحْمَىٰ شَدِيدٍ ﴾^(٢)

١- المصدر السابق ص ٢٩١

٢- [سورة هود: الآية ٨٠]



و* لكل بي حوارى*^(١) لا ينضج الإنسان إلا إذا رفع الشعار المفقود وهو أنا جاهل في بعض الجوانب وبلا سجل وأخص بالذكر معاملة الكبير للصغير ، بعض الناس يدير بطريقة أنا أعرف كل شئ ، فلا يجاور لأنه يعرف كل شئ ، ولا يستشير ولا يسمع لأنه يعرف كل شئ ، عندها يحدث الكبت والانفجار ، قد يحاول التمثيل وقد يمضي ولكن سيكشف أمره فيضعف ويفشل :

صورتين للعرض :

رأى الإمام أبو حنيفة مقلدا يلعب بالطين ، فقال له : إياك والسقوط في الطين ، فقال الغلام الصغير : إياك أنت من السقوط ، لأن سقوط العالم سقوط العالم ، فما كان من أبي حنيفة إلا أن اعترت نفة فله المقولة : فكان لا يخرج فتوى بعد سماعه هذه المقولة إلا بعد مداولتها شهرا كاملا مع تلامذته^(٢) فطلق يعلم إماما .

عن ابن عمر رضي الله عنه قال : جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال : يا رسول الله أي البقاع خير ؟ قال : لا أدري..^(٣) وبلا سجل تقول لا أدري .

إن الإحساس بالمقصور يولد قوة إرادية للتعاون مع الآخرين .

١- أسرح البحاري رقم ٣٧١٩ ومسلم رقم ٢٤٦٢

٢- أسرح الحاكم في المستدرک رقم ٧٩٨٣٨ ،

والبيهقي في السنن الكبرى رقم ٥٧٦٧ ، وقال الذهبي في التلخيص : صحيح

٣- الإسهات الإنعكاسي من ٢٤



فرق بين التبعية والتعاون ، التبعية أنا أعتمد عليك ، أنت تفكر لي ، أنت تقرر لي بينما التعاون أنا أستفيد منك ، أستفيد من طاقتك ، وأنت تستفيد من طاقتي ، وطاقتنا مع بعض لمرمها لنجتاح القرن الحادي والعشرين .

رابعاً : مرحلة التوكل على الله :

قصة النضج هي أن يعرف الإنسان أنه مهما ملك من قدراتك وأعوان إلا أنه يملك صبراً نورسياً صارماً " كسري عجزي " ^(١) إنه الكثر المفقود في العنق البشري وذلك عند قمة الصراع في الحياة ، صراع إثباته القدم البشرية ، صراع لقمة العيش والسعي لها .

عند الصراعات يحتاج العبد إلى مدد إيماني عميق بالتوكل على الله ، عندها تسكن النفس وتطمئن فلا يخيفه شيء ولا يضطربه ولا يقلق ولا يشك ، عندها يمتلك سر تيسر موسى عليه السلام حينما كان البحر من أمامه والعدو من خلفه فصرح أحدهم : إنا للمركبون ، فقال

روح التوكل : ﴿ قَالَ كَلَّا إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهْدِينِ ﴾ ^(٢)

إننا نحملو إليك بصراحة روح التوكل " احرص على ما تفعلك واسعن بالله ولا تعجز " ^(٣)

١- الإيجابية في حياة القادة ص ٤٣٧

٢- [سورة الشعراء الآية ٦٤]

٣- أخرجه مسلم برقم ٢٦٦٤



الاستعداد للإنطلاق

قال عبد الله بن مسعود : تعردوا الخير فإنما الخير عادة .

عنونها تعرف على :

- حقائب العادات الرباعية .
- مهارات مخفية .
- نفسك والأمل المشرق .
- إرادة أنس بن النضر .
- الدور الأهم للأنبياء والمرسل .

شخصية الإنسان هي مجموعة عادات ، إزرع فكرة ، تحصد فعلا ، إزرع عادة تحصد شخصية، إزرع شخصية تحصد مصيرا .
اكتعرف على عاداتك هي بداية الاستعداد للإنطلاق لأنها قوة نفائسة في داخل النفس البشرية .

هناك عادات رباعية للناسحين ، هي قوة جذب هائلة داخلية في الأعماق ، زرعت من ممارسات يومية وبشكل متكرر حتى ميزتنا عن غيرنا ، " قال القدماء : العادة طبيعة ثانية " (١) قلها من القوة ما يقرب من الطبيعة الأولى وهي ما ولد عليه الإنسان وفطر عليه .

حقائب النجاح الأربع :



١ - الامان والحياة من ٨٦ - بنسرف

الحقيقة الأولى : المعرفة



المعرفة الحقيقية لطريقك ، ولما تريد ، والمعرفة بقدراتك ، المعرفة بالواقع ، المعرفة العقلية ، كل ذلك قسوة في حد ذاتها كما قال فرانيس يكون^(١) إنها النظرة العميقة لحركة النجاح ، فهي القوة الكامنة وتصبح قوة فعلية عندما تنظم في إطار خطط محددة للعمل تروجه نحو تحقيق غاية محددة^(٢).

فبينتلك هي ما تعرف ، عندها تحسن العمل بالمعرفة " خيارهم في الجاهلية ، خيارهم في الإسلام إذا فقهوا " ^(٣) فالخبرة باقية ولكن زُيِّت بالمعرفة .

الحقيقة الثانية : المهارة



لا يكفي أن تعرف الشيء وتوقف ، بل لابد من إضمام حفية المهارة المتكونة من مهارات تتدرب عليها نتيجة المعرفة الخاصة بقدراتك ، ومن المهارات الخاصة هي التلوث المهاري للتعلم المتكون من :

الأول : مهارة التفكير السليم : منطلق سلوك الناجحين ، كما قال ماركوس أوريليوس : إن حياتنا من صنع أفكارنا^(٤) ، إن التفكير في الحياة بمنظور مشرق يساعدك على تحقيق أهدافك في زمن فياسي ، مبدؤها مهارة التفكير الإيجابي ، الذي بدوره سيطيع أثره على سلوكك العسلي فكما تفكرون تكونون^(٥).

١- مجلة عالم الإدارة العدد ٢ من ١٢

٢- فكر تصبح غنياً ص ٧٧ بصرف

٣- أسرار النجاح رقم ٣٣٧٩ ، ومسلم رقم ٢٣٧٨

٤- الإرادة ص ٤٩

٥- علم النفس في حياتنا اليومية ص ١٤٠



تبدأ بفكرة ثم تقوم بتسجيلها في مذكرات شخصية ، ثم تنسى ذلك بالقراءة المستمرة أو المناقشات مع الأصحاب ، حينها تكون بخاري زمانك " قال البخاري رحمه الله : كنت عند إسحاق بن راهويه ، فقال لنا بعض أصحابنا : لو جمعتم كتاباً مختصراً في الصحيح لسن النبي ﷺ وكانت الكتب قبل ذلك تجمع الصحيح والضعيف ، فوقع ذلك في قلبي فاخذت في جمع هذا الكتاب ، يعني كتاب صحيح البخاري " (١)

الثاني : مهارة سماع صوت الضمير : بداخلنا أصوات عميقة ، تتداخل بين الآلام والآمال ، الآلام الناتجة من الكد والتعب والمعاناة ، وضوضاء الحياة ، وصراخ المبادئ ، وآمال ناتجة من رؤى مشرقة وطموحات وخيالات ، بينهما يحدث الصراع ، نتيجة هذا الصراع ، يكون هناك صدى للضمير الداخلي من خلال التأمل والسكون يحدث الانتصت الصادق لصوت الضمير ، فعندها لا يحدث الخداع وتتحول إلى شخصية لها غطر ولها ضمير ، وقديماً قال ﷺ : " استفت قلبك " (٢) إنه الصوت الذي لن نستطيع أن نخدعه ، فهو صوت من أصوات الابتكار ، يحاول أن يقول لك شيئاً لا يعرفه إلا من أنصت إلى ضميره ، فأكثر استفتاء قلبك ولا تكن ممن : ﴿ وَجَحَدُوا بِهَا وَاسْتَيْقَنَتْهَا أَنْفُسُهُمْ ظُلُمًا وَعُتُوًا ۚ

فَانظُرْ كَيْفَ كَانَ عَاقِبَةُ الْمُفْسِدِينَ ﴿٥٠﴾ ﴿١﴾

من تجاهلوا سماع دواخلهم فضلوا الطريق ، وأصبحت ضمائرهم بالعصى كما قال ذلك A. C. Lewis (٣)

١- طريق النجاح ص ٩

٢- أسطره أحمد برم ١٧٥٤٠ ، الدارسي برم ٢٥٣٣

٣ - [سورة النمل الآية ١٤]

٤ - إدارة الأولويات ص ٩٤



الثالث : مهارة الخيال المبدع : بدلاً من أن تعيش من خلال الذكريات ، عيش الآن من خلال الخيال ، وهي مهارة للرؤية المستقبلية والقدرة الفكرية على حل المشكلات من خلال الترابط والفاعلية ، إنما موهبة رؤية الذات والغير بشكل مختلف وأفضل مما هو عليه الآن ، منها تستطيع أن تكتب رسالتك في الحياة وتؤذيها بصورة فعالة وتنظر لنفسك بصورة مشرقة ، ولاحظ أن هذه المهارة تهاها ﷺ في نفوس أصحابه : " ليلعن هذا الأمر ما بلغ الليل والنهار : ولا يترك الله بيت مدر ولا وبر إلا أدخله الله هذا الدين بعز عزيز أو بذل ذليل ، عزاً يعز الله به الإسلام ، وذلاً يذل الله به الكفر " (١) إنما المعجزة المحمدية التي استطاعت أيضاً أن تصور لعدي بن حاتم تصوراً مبدعاً لصورة الإسلام القادم ، فأسلم وآمن (٢).

إنما الصورة المشرقة التي رسمت لسرافقة بن مالك من قوله ﷺ له : " كيف بك إذا لست سوارى كسرى " فألبها له عمر بن الخطاب (٣). إنما ساعات إطلاق الخيال المبدع لتري فيها نفسك بأجمل صورة ، فتشرق بها الأمل وتعمل لأجلها يوماً بيوم ، ولن يتم ذلك إلا بتخصيص وقت تجلس فيه وحيداً بعيداً عن الضوضاء وتتصل بنفسك وواقعك اتصال الخيال، لتخطط لمستقبلك ، وأحسن وسيلة للتخطيط لمستقبلك هو أن تصنع الآن .

الحقيبة الثالثة : الرغبة :

لقد فشل المكشف الشهير أديسون مئات المرات قبل أن يكتشف ضوء المصباح الكهربائي ، بل ألغته الصحف بالحتون ، وهذا ما حصل مع هنري فورد عندما



١- ابن جرير أحمد رقم ٦٩٥٠٩ ورجاله ثقات

٢- نقل من كتاب الدعوة قواعد وأصول ص ٢١٠

٣- الإصالة في تميز الصحابة ٣ / ص ٣٦



أصيب بالإفلاس خمس مرات قبل أن ينجح في إخضاع سيارته ، ولقد تم رفض كولوئيل
ساندروس من قبل أكثر من ألف مطعم قبل أن يزدهر مطعمه بوجبة الكنتاكي الشهيرة ، فما الذي
يجمع كل هؤلاء بصفة عامة إنه الرغبة في الاستمرار فهي :

هضم الأبرار تحيي الرما
نفحة الأبرار تحيي الأئمة

كما وصفها محمد إقبال ، فهي القوة الخفية التي تساعدنا على التقدم نحو نجاح القرن
الحادي والعشرين بالإضافة إلى ملكتين تساعدك على الرغبة القوية للنجاح وهما :

• ملكة الإرادة المستقلة : وهي القدرة على تحويل التحيل إلى واقع عملي ملموس ، وأصحابها
يكرهون السكون والعجز ، وأصحابها ليسوا متحذات للماضي ، بل هم متحذات لاختيارهم ،
يملكون القدرة على فعل ما يريدون بإرادتهم النابعة من وعيهم عما بداخلهم ، ولن تمتلك هذه
الملكة إلا بتقوية إرادة قطع الوعود والوفاء بها ، لأنها ستعيد لك ثقلك بنفسك ويزداد رصيدك
من شحنات العزة النفسية، عندها تقطع عاداتك السيئة وتحولها إلى عادات حسنة .

نريد إرادة أنس بن النضر حينما غاب عن بدر فقطع على نفسه وعداً أن يشارك في أول
قتال يقاثل به المشركين بإرادة "ليرين الله ما أصعب" فاشتعلت نفسه حماساً فكانت غزوة أحد ،
فقال أنس بن مالك : فوجدنا به بضعاً ومائتين ضربة بالسيف أو طعنة برمح أو رمية
بسهم ، فما عرفه أحد إلا أخيه بسانه^(١) ، فاقطع على نفسه وعسداً بتحقيق هدف تشعل به
إرادتك أو حدد لك خطة محددة تصل بها إلى حيز التنفيذ .

• ملكة إدراك الذات ، إنما إعطاء الجهر لرى بما أنفعا على الحقيقة ، ونقتنع بقصور دواتنا
عندها نشعر بقوة نمو الواقع المحيط فتسج الرغبة نحو تطوير القدرات الذاتية ونميتها والتخلص

١- أخرجه البخاري برقم ٢٨٠٦ ومسلم برقم ١٩٠٣ .

واقطر : صلاح الأمة في علو المعية ٣/ص ٣٧٠ بصرف



من الرواسب القابعة في داخلنا ، ولن يتم ذلك الا بالتأمل الحقيقي لذواتنا ، النابع من التأمل و الإرادة ، والاعتراف الحقيقي بمبدأ إلى جاهل عندها تمتلك الإرادة القوية نحو التغيير.

الحقيقة الرابعة: العقيدة والفكر



من مطلق التعديل الحقيقي لشخصيتنا ، تشكل نظرة الإنسان للحياة وتشكل القيم والمبادئ .

إذا تغيرت عقيدة الإنسان ، إذا تغيرت قناعات الإنسان تغيرت عاداته ، وهي قوة حقيقية لتغيير كل السلوكيات الخاطئة التي تربعت منذ الصغر في شخصياتنا إلى السلوكيات الصحيحة ، انظر لشخصية عمر بن الخطاب الذي كان يسقيك الدماء ويشرب الخمر في الجاهلية ، بإرادة ورغبة وفكر نابع من أوائل سورة طه ، أسلم وتحول إلى شخصية فريدة رضي الله عنه . سلوكنا ينشأ على مشاعرنا ، مشاعرنا تنطلق من فكرنا ، وفكرنا ينطلق من مبادئنا ، إذا انخرست العقيدة وتشكل الفكر الأصل عندها يعرف الانسان كيف يسير .

انظر لمنهج النبي ﷺ فهو لم يعمل على تعديل معلومات ، ولم يكن في مكة أحكام ، بل زرع قيماً ومبادئ وأخلاقاً وعقيدة ، وحينما نزلت الأحكام تعلتها النفوس .

فهى الشورى الكريمة الشاملة التي أحدثها الإسلام في قلوب الناس وهي الجزء الحيوي النشط في ضمير الإنسان ، بدونها تصبح كلماته صياغة لفظية خالية من الروح والحياة .



بطائق الصعود

أيا صاح ! هذا الركبُ قد سار مسرعاً ونحن قعودُ ما الذي أنت صانعُ ؟
أترضى بأن تبقى المخلّف بعدهم ؟ صريع الأماني ، والغرام يـأزغُ

النجاح ليس باباً تفتحهُ بل سلماً تتسلقهُ ، ولن تسلق سلم النجاح إلاّ ببطائق ثلاث ، فيها التميز
والإنجاز ، بدونها لن تصعد إلى الطائفة ، ولن توصل معنا نحو نجاح القرن الحادي والعشرين .



شعاع الصدق

البطاقة الأولى

حبة واحدة من صدق تُبدى بدراً من الأكاذيب ، إن حقيقة واحدة
تقدم صرحاً من خيال ، فالصدق أساس عظيم وجوهر ساطع .
بديع الزمان النورسي



• الصدق صنوان الرقي ، والمصدق الأصل .
وهو الشعاع الدائم لما هو عليه الإنسان
وأين ما يتظاهر به ، إنه النور السلي
يولد الطمأنينة والثقة عند الآخرين .

خاصية الصدق :

- خفاصة النور .
- الصدق من الداخل للخارج .
- لا وسعة المحصورة للصدق .

مظهر الصدق :

الصدق هو اللغة التي لا يجدها إلا الصادقون ، فشعاع حديثهم نور من القلب إلى القلب ،
الصدق هو البعد للتضغوطات والمتاعب الداخلية للإنسان ، عندها يكون الإنسان شخصية واضحة ،
شعاع الصدق نابع من الداخل ، من الأعماق النفسية ، ولا يمكن مثله أو صناعته أو تزينه ، فهي
دينية تخرج نتيجة إلتقاء موجات من قلب صافٍ صادق مع ضمير حي يحسب الناس جميعاً ،
عندها تحدث الأعاجيب ، فنظرة تثبت من عبد الله بن سلام وكان يهودياً ، نظرة عميقة ومتأنية
إلى وجه النبي ﷺ جعلته يُسلم قائلاً : عرفت أنه ليس بوجه كذاب^(١) ، إنه الشعاع الداخلي

(١) أخرجه الترمذي برقم ٢٤٨٨ وابن ماجة برقم ١٣٣٤ وصححه الترمذي



الذي يظهر أثره على السلوك الخارجي ، والتأخر المعقود في الرؤوس ، وهي السجية التي تحري وتُطل من طلعات الوجه فإذا رآهم الناس قالوا : هذه ليست بوجوه كذايين .
العلاج الحقيقي لكل المشاكل أن يكون الإنسان من داخله صادقاً ، فهو العيب الذي يفوح على الإنسان من خلال تعامله ويُحوّله إلى رجل نحاس .

أشعة الصدق :

وللصدق أشعة تتجلى في خمسة النور :



النور الأول : الصدق مع الله : فهو الأساس ، ومنه الطلاق النور ، ويكون ذلك بالرجوع الصادق إليه بالتوبة والإنكسار والإقتدار إليه ، عندما تتحرك الأرض لك ^(١) ، إنه الصوت العالي الخفي من الأرض للسماء : طلعه وموره " إن تصدق الله يصدقك " ^(٢) .



النور الثاني : الصدق في الإرادة : صدق الداخل ، صدق من الداخل للحارج ، إن أغلب الصعوبات التي تواجهنا تحتاج إلى إرادة وعزيمة لتخطيها ، قوة الإرادة تكمن في صدق الإنسان في التعامل مع الصعوبات ، في أضيئ الأمور وأصعب الأوقات يظهر صدق الإرادة قال الله تعالى :

١- وهو حديث ثلاث آيات ، أخرجه البخاري رقم ٣٤٧٠ ومسلم رقم ٢٧٧٦

٢- أخرجه الترمذي رقم ١٩٥٣



﴿ وَلَوْ أَرَادُوا الْخُرُوجَ لَأَعَدُّوا لَهُ عُدَّةً وَلَكِنْ كَرِهَ اللَّهُ انْبِعَاثَهُمْ فَثَبَّطَهُمْ وَقِيلَ اقْعُدُوا مَعَ الْقَاعِدِينَ ﴾ (١)

عندما يتدفق الصدق من الأعماق تلتهم العرائم وتشتعل ، فلا تردد ولا خور ، فيسرع الوسع ويذل الجهد ، إذا الإرادة شعور ينبعث من الداخل .



النور الثالث : الصدق في حب الناس : إنه الحب السابغ من

الضميم ، الصدق في أن تأن إلى من هم أقل منك

فتجلس معهم ويسألهم عن احتياجاتهم ومشاكلهم ،

الصدق الذي جعل من نبينا محمد ﷺ يصلي وهو

قاعدا ٢ وجما سلت عائشة رضي الله عنها

أجابت : "بعد ما حطمه الناس" (٣) إنه صديق يحرك قلوب الناس للإستجابة ،

صدق العين التي تدمع ، فهيا العين التي تجمع .

الصدق في حب الناس وبلا شروط ، وحبهم كما هم ، وكما يريدون ، لا كما

نريد أنت ! وعدم إحبارهم على شيء خلاف ما تقتضيه إرادتهم .

الصدق في مشاعرك تجاه الآخرين ، فتجعلهم يتصوره عما في صدورهم ، الصدق

في تروحيه الناس نحو النجاح : ومساعدتهم للتغلب على ظروفهم ومشاكلهم ،

الصدق في النظرة الحالية المستعرة أن وراءها قلبا صادقا يحترق من أحلمهم ، الصدق

في الانساقمة الصادقة الباعثة بالأمل ، ولن يكون ذلك إلا عندما نحبهم و نرحمهم .

١ - [سورة النوبة: الآية ٥٦]

٢ - حقه : قال الرجل إذا كثر عمره ومصار شجوا . أخرجه مسلم برقم ٧٣٢





النور الرابع : الصدق في التوجيه : وهو الأمر الذي لا يمكن

تزويره وتدليسه ، فأنت قد غددع الأفراد ولعشرة

محدودة بالكلمات المعسولة ، إلا أن التوجيه هو المحك

لكشف التزوير الداخلي ، فالنوعية والإستجابة هي

العلامة البارزة في القبول ، شعار الصادقين تلك

الكلمات المحيطة العميقة التي جاءت على لسان أسعد بن زورارة ، لمصعب بن عمير

حين جاءه أسيد بن حضير فقال : يا مصعب هذا سيد قومك قد جاء فأصدق

الله فيه^(١).



النور الخامس : الصدق في حل القيم والمبادئ : فهي روح

الإنسان وغيره الفياض ، إنه القيم والمبادئ التي لم

ترسم في داخلك وفي واقعك ، وفي كلماتك ، فيهم

وأثله لا محالة ، مهما ضحكك على الآخرين فإثك

لن تستمر ، وسوف تنهار علاقتك معهم ، أغرس في

نفسك مبدأ إني جاهل ، هذا المبدأ المزروع عند الكثيرين ، بالذات حينما تتعامل

مع من هم أقل منك ، أو أصغر سناً منك ، إنك إن حملته متصنعاً فلن يستمر معك ،

بل لابد أن تتجته في قلبك وتستشعره بكلبك .

إغرس في نفسك مبدأ أنك تتعامل مع بشر ، وليسوا آلات ، هذا المبدأ الذي تدمر

الكثير من العلاقات ، ففي ساعات الغضب ، ولحظات الغفلة تطلق الكلمات مشعرة



الأحرين بأهم الآن ينبغي أن تعملوا وبلا مقابل ، وبلا شعور وإحساس ، تتعامل
على أهم حمادات لا شعور لهم .
إن كانت قبلك عكس ذلك فأبدأ من الآن ، قبل أن تأتي عليك يوم تنقذ وحيدا .
والآن عليك بقولة حمس بن الخطاب^(١) ... عليك بإحسان الصدق فعمل في
أكتافهم ، فهم زينة في الرخاء وعدة في البلاء .
وأسمع إلى محمد إقبال يختصر لك الصدق قائلا :

ولو صدقوا وما في الأرض غير
لأجرينا السماء لهم عيوننا

(١) رسائل شات الدعوة من ٥٠



التوازن المطلوب

من الخطأ الكبير أن تنظم الحياة من حولك وتترك الفوضى في قلبك .
مصطفى صادق الرافعي



لا تصلح الحياة بدون موازنه ، حتى نظام الكون لابد له من توازن ، اليوم يغلب عنصر منه أو تهيمن نسبة من النسب فان الحياة تضطرب .
التوازن التقوية من الجانب البشري «حسن المعامل» للخارج تنصب في غلظة شخصية الإنسان فمقتل وينهار .

منها تعرف على :

- قصة المزارع الفقير .
- كيف تكسب
- ١٠٠ - ١٠ - ١
- تعلم مقولة لأريادب .
- الوصفة السريعة .
- مستوى متطور للتفكير .

المزارع الفقير :

هناك مزارع فقير يكتشف ذات يوم في إورته المدللة بيضة من ذهب ، اعتقد أنها خلعة من نوع ما ، لكن حينما هم يقدفها حائلا ، غير فكرته ، أحدها كي يتمنها فكانت المفاجأة ، فالبيضة من الذهب الخالص ، لم يصدق المزارع ، وازدادت شكوكه في اليوم التالي ، حين تكررت العملية ، وبوما بعد يوم كان يستيقظ ليهرع ^(١) إلى المزرعة ، ويجد بيضة من ذهب ، حتى أصبح غنيا .
ومع إزدياد ثروته ازداد طمعه وقل حسره ، ولم يعد يطيق الانتظار يوما بعد يوم ليحصل على البيض الذهبي ، ففرو أن يذبح الإوزة ليحصل على البيض كله مرة واحدة ، وذهب الإوزة

— هذا العمل لا يقرأ إلا بالنساء للجهول .



وشق عليها فوجدتها فارغة من الذهب ، ماتت الإوزة ، فذهبت وذهب معها الذهب .^(١)

الفاعلية الحقيقية :

• الإنتاج : الذهب • القدرة على الإنتاج : الاوزة :

الفاعلية الحقيقية تكمل في التوازن بين الإنتاج وبين القدرة على الإنتاج ، الإنسان في هذه الحياة له مجموعة أدوار ، التوازن في هذه الأدوار يُؤد السعادة الداخلية والإطمئنان ، فأكثر الضغوطات التي تحصل للإنسان أن يكون ناجحاً في دور فاشلاً في الآخر ، عندها يفقد السيطرة والتوازن .

بهل تريد أن تكسب 5١,٠٠٠,٠٠٠ :

أعلن أحد الأشخاص لزملائه وجيرانه ، أن هدفه للعام القادم هو أن يكسب مليون دولار ، كان هذا الرجل من رجال الأعمال المدعين الذين يؤمن بالحكمة القائلة : أعطني فكرة جيدة ، وأنا أكسب مليوناً ، عمل هذا الرجل على تطوير وتسجيل منتج مبتكر له علاقة بالرياضة البدنية ودار في كل المناطق لبيعه ، كان يأخذ أحد أولاده معه أحياناً لمدة أسبوع ، خال هذه الرحلات ، اشكت زوجته إليه من أحد الأولاد معه ، لأهم بعد عودتهم من الرحلة يصبحون أكثر إهمالاً لدروسهم وواجباتهم المدرسية ، ولأن الأطفال يرون أن هذا الأسبوع مسرور وإجازة ، وإن ذلك يمنحهم من القيام بما يجب أن يقوموا به .

وفي نهاية العام أعلن هذا الشخص أنه حقق هدفه وكسب 5١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ -

ولكن بعد ذلك بقليل ، طلق زوجته ، وأدمن إقبال من أبنائه المحذرات ، بينما خرج الثالث ولم يعد ، باختصار تفككت العائلة تماماً .

إنه التوازن الذي كلفه ما هو أغلى من المليون دولار ، عندما يستهوينا هدف واحد نصبح مثل

١- العادات السبع من ٤٧ تعرف



الحصان المعصوب العيبى ، غير قادرين على رؤية أي شيء آخر ، وأحيانا نكون أهدافنا من نوعية
إخطف وأجر تاركين الكثير من الضحايا في الطريق ^(١).

تعلم أن تقول : لا

إن الانشغال الدائم ، لا يعني الفعالية المطلقة ؛ لأن ذلك ربما كان على حساب أدوار أخرى ، إن
الاستجابة الدائمة تولد الإدمان للطوارئ ؛ عندها يحل الشعور الخادع بالإخلاء ، ولكن على حساب
حاجات تحتاج إلى إشباع .

وحتى تكامل في أدوارك تعلم مقوله لا وبأدب ولطف ، لأن ذلك سيدعوك إلى أن تفعل الشيء
الذي تريده أنت لا غيرك ، فعندما تقول : لا ! يكون هناك دعم أكبر منها ، وعندها تشجع أدوارك
وتتسم للحياة وتوفر الكثير من الوقت والجهد في المستقبل .

راجع صياغة رسالتك الشخصية :

إن أدوارنا تنبع من رسالتنا في الحياة والرسالة نابعة من ضمير ، لا من حاجة طارئة أو ردة فعل ،
هذا الاتصال العميق بالرؤية المستقبلية ، يعطي لأدوارنا المعالية والتوازن فعندما يبدأ الآباء مثلا
بالإحساس بأدوارهم في دعم النمو والتطوير والتأثير على حياة الأجيال القادمة يبدأون بطلاقة عالية
وحرية كاملة ليكونوا قوة محولة بدلا من قوة ناقلة .

قدوة الرؤية الشاملة للرسالة في الحياة لن يكون هناك دور فعال للإنسان عندها سيصبح الإنسان
على هامش الحياة ، وتزداد آلاما وجراحا فتعمل ضد ما تريد ؛ تعمل ولا تدوي أين طريقا ؟
عندها يتحكم بنا الآخرون فنفقد في أدوار هامشية لا تقدم جديدا لنا .

إن التحديد الواضح لمجموعة الأدوار يضمن لنا التوازن ، فابدأ بالاتصال العميق بالذات والوعي من
الداخل ، وأعد صياغة رسالتك في الحياة عندها ستحدد مجموعة أدوارك .

١- إفرة الأولويات من ٢٠١-٢٠٢ تصرف



الوصفة السريعة :

نتيجة لعدم التوازن ؛ يحصل للناس مشكلات مزمنة وأزمات ملحد وحودهم ، عندها تبحث عن طريق مختصر أو وصفة سريعة فتوقع أن تتجاوز هذه المشكلة بسرعة لتوفير الوقت والجهد ، فيزداد الألم وتراود أنفسنا بالحروب السريع .
عندها تكون الوصفة السريعة ما هي إلا مُسكنات لعلاج الأعراض ، وليست لعلاج المشكلة ، تكون الجهود متتارة وتزداد المشكلة .

الطريقة التي ندرى بها المشكلة هي المشكلة :



تجاح القرن الحادي والعشرين يقول : لا توجد وصفة سريعة ، بل توجد وصفة عميقة نابغة من تخطيط وتأمل وصبر عندها تتخلص من إدمان مشكلات الطوارئ .
يقول ALBERT EINSTEIN : " إن المشكلات الكبيرة التي نواجهها لا يمكن حلها بنفس مستوى التفكير الذي أدى إلى إيجاد هذه المشكلات نفسها " (١)

مشكلة معظم الناس أنهم يريدون نتائج ، دون التركيز على مضمحل هذه النتائج ، الإنسان الذي يريد من الناس أن يعاملوه بالاحترام المتبادل والثقة الكبيرة لا يُعامل الآخرين بالاستعلاء ، أو معاملة مليئة بالشكوك والظنون وعدم الثقة .



تلك السذاجة :

يقول ALBERT EINSTEIN : " السذاجة أن تعمل نفس الشيء ، وتنفس الطريقة ثم تتوقع نتائج مختلفة " (١) الذي يعاني من علاقات فاترة واحتفاء للحب ، والانسامة ، ولم يفعل سلوكاً إيجابياً لم ينظر أن تقوى العلاقة ، فذلك السذاجة .

مستوى جديد في التفكير:

منهج جديد ، يبدأ من الداخل ويمتل للحارج مستمد من ﴿ إِنْ أَلَّه لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ﴾ (٢)

إن المشاكل للزمنة لدى الآخرين ، والتعاسة المسببة في نفوس الكثيرين ما جاءت في عتبة وضحاها . الأم الذي يظن أن ابنه المراهق هو السب في كثير من آلامه ، كيف يريد أن يوجهه ؟ المدير الذي يرى أن تعاسة شركته كانت بسبب الموظفين ، كيف سيدير هذه الشركة ؟ دعونا نعيد النظر في تفكيرنا وننتقل من أنفسنا ، من داخلنا ، فنرى أن مشكلات الابن المراهق هي فرصة للتقرب منه وسماع ما يدور في مخاطره ، فيصبح الابن أكثر تقبلاً لوالده ، ويصبح الموظف أكثر فعالية ، فالبدء من أنفسنا ، من داخلنا يجعلنا ننظر الى المشكلة بصورة مختلفة ، الاعتراف أن التقصير والخطأ تابع ما ليس من الآخرين ، اعترافاً عميقاً ليس شكلياً ، يجعلنا نحول العلاقات الفاترة الجامدة إلى علاقات قوية مع الحب والثقة والألفة ، عندها تختفي المشاكل .

أساس الصعود إلى رحلة لجساج القرن الحادي والعشرين هو التوازن في الأدوار ، التوازن في حل المشكلات ، التوازن الفعال الشمر المؤدي إلى الاطمئنان والسكون وراحة البال ، والضمير .

١ - المصدر السابق ص ٣٥ مصروف

٢ - [سورة الرعد: ٢٦-١١]



زراعة القيم والمبادئ الصحيحة

البطاقة الثالثة

العقول الصغيرة تناقش الأشخاص ، والعقول المتوسطة
تناقش الأشياء ، والعقول الكبيرة تناقش المبادئ .
مثل صبي

المبادئ والقيم هي الشمس المشرقة على حواشي
النفوس كلها ، فتغذ أشعتها حاملية الضوء
والحرارة والحياة ، إنها القيمة العظيمة للعظماء
أنهم زرعوا القيم والمبادئ الصحيحة في أنفسهم
أولاً ثم تحركت إلى الآخرين .

عندما نتعرف على :

- القيمة العظمى .
- مرحلة زراعة القيم .
- رابعة زراعة القيم والمبادئ .
- معالجة الإسلام للحصر .
- من الصبرانية إلى الإسلام .

أعظم قيمة :

إن الإيمان بالمبادئ والقيم الصحيحة إلى حد الاعتقاد يجعلك تلهب حرارة لتشعل الاعتقاد بها عند
الآخرين ، وإلا فستبقى مجرد صياغة خالية من الروح والحياة .
إن أعظم قيمة تقدمها لنفسك والآخرين أن تنادي بزراعة القيم والمبادئ في النفوس ، إنها مبادئ
الحق التي نادى بها سيدنا محمد ﷺ وهو في مكة في السفوح ، والمبادئ التي نادى بها في الطوائف في



أعلى الجبال وكذلك في المدينة ونفس القوة والوضوح والتواضع ، وحينما بحث له رجل ليسانسه على مبادئه صرخ قائلاً :

" لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في شمالي على أن أدع هذا الذي جئت به ما تركته " (١) فالبادئ ليست كلمات تتحملها أمام الناس وتخالفها في خلواتها ، المبادئ ثجا وموت لها الأسم ، فهي التي تعمّر الإنسان وتجعل له قيمة في الحياة ، والأمة عندما تتخطى عن مبادئها وقيمتها شيئاً قليلاً تنهار على المدى البعيد ، وعندما تعيش لبداً تبدأ الحياة طويلة وذات معنى .



المرحلة المهمة :

دعونا نتأمل الصغار ، أعظم أرض تستطيع من خلالها بلور القيم ، مراحل الطفولة في الخامسة والسابعة من العمر ، المراحل التي نبتاها وصيغناها ، المرحلة التي بعدها مرحلة لعب وهو ، هي أعظم مرحلة .

لنبعد عن الحشو المزد في الأذهان للمعلومات الجزئية التي إن لمست العقول فلن يكون لتلك المعلومات والشواهد أثر في الواقع ، فتتلاشي كل تلك الجزئيات لإصطدامها بواقع مغاير .

الطرق الأربع لزراعة القيم والمبادئ :

قد يعتقد البعض إن مصدر القوة هو الإكسار والعنف ورفع الصوت ، والتهديد وغير ذلك من مصادر السلطة ، وهي مصادر شكلية لا تستمر ، وهي مدمرة للعلاقات ، فالبادئ لا تفرض بل تزرع .

١- أخرجه ابن إسحاق في السيرة ١٧٠/١ وضعه الألبان رحمه الله ،

وذكر لأصل القصة لفظ أخر أخرجه الطبراني في فقه السيرة للقرطبي ص ١١٠



هناك زراعة القيم والمبادئ :

- **زراعتها في نفسك :** فهي دولة إن لم تقم في أرضك فلن تقوم في أرض الآخرين ، إن المبادئ ليست أجرة لا ترزع عند الآخرين ، وروحها وباعثها ضعيف لا يدوم .
- **التدريج :** أكثر الناس تعمل أعمالاً على غير اقتناع بها ، فلا مبادئ توجهه ولا إصرار يدفعه ، بمعنى خطأ ، فقيم الناس الحياطينة وحياتهم لم تبن في يوم وليلة بل منذ الصغر وهي تفرس بشكل خاطئ ، فهل من المعقول أن تزال في يوم وليلة .
- انظر لقصة تحريم الخمر ، فاحمر غرس منذ الجاهلية وإلى بدء الإسلام ، طريقة التدريج هي الطريقة التي عالجها الإسلام الخمر ، فعندما نادى بشادي التحريم حدث العجب العجاب ففاقت الطرق والسكك بالخمر ، فهل رأيت البشرية مثل هذا الانتصار على النفس وسرعة الاستجابة ؟ التدريج يحدث في النفس القناعة وعندها تأتي الإرادة للتعبير .
- **القصة :** القصة تحمل في طياتها مبدأ تغرسه في النفس ، ولها قدرة عظيمة في جذب النفوس وحشد الجوانس ، وكلما خاطبت القصة داخل النفس وهوية الإنسان كلما كان التغيير أبلغ وأسرع ، وهي تبقى معلقة في الدهن ، القصة تحلب الإشارة والتشويق وفيها المعاني العظيمة بشرط بيان مواضع العبر منها .
- **العدل :** العصر المفقود في الأوساط البشرية ، العدل على كافة المستويات والطبقات ، وهي الكلمة التي يبحث عنها الكثيرون ، وهي الصير الحي الذي جعل من القاضي شريع يحكم بالدرع النصارى ، ومن حصصه ؟ إنه أمير المؤمنين علي بن أبي طالب ، عندما مشى النصارى حطرات فانقلبت مبادئه من النصرانية إلى الإسلام ، وقال : أما أنا فأشهد أن هذه أحكام الأنبياء ، أمير المؤمنين يدبني إلى قاضي ، فيفتني فيقضي عليه ، أشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً عبده ورسوله .^(١)



لأنه العدل النابع من الضمير الحي ، ومن العمق الانساني الكيم .
فلنكي نتصرف بشكل صحيح لا بد من منهج سليم في التفكير وحتى يكون تفكيرك صحيحاً ، لا بد
من مبادئ وقيم صحيحة .

إنها البطاقات الثلاثة للصعود إلى الطائرة ، نطاقات الإعداد للتميز ، عندها تفتح أبواباً ورفها
إحدى وعشرون (٢١) بوابة القرد ، لصعود رحلة صناعة النجاح تحت شعار الشافعي :

ما في المقام لذي عقل وذي أدب	من راحة قدع الأوطان والمصوب
سافر تجرد عوضاً عن تفارقه	وانصب فإن لذيد العيش في التصب
إني رأيت وقوف الماء يُقصد	إن صاح طاب وإن لم يجبر لم يطب
والأسد لولا فراق الغاب ما فترت	والهم لولا فراق القوس لم يضرب
والشمس لو وقفت في القللك دالمة	للهما الناس من عجبهم ومن عرب
والشجر كالشرب ملقى في أماكنه	والعمود في أوضه نوع من الخطب
فإن تغرب هذا عزٌ يطلبه	وإن تغرب ذلك عزٌ كالنصب

لكنما وحلت باحتراف ، ستشر يا حتراف



النساء الأخير

في صلاة الإنتظار ، وعند قسوم المسافرين ، وكثرة توافدهم على البوابة الحاشية والعشرين لصعود
الطائرة ، عندها يصرخ أحدهم من حمة أفتش عن إنسان قال له :

أمام جموع كثير من المسافرين فكرت به مرّداً ، فمريت أن أفتش عن إنسان ذي مواصفات عالية ،
ومهمة عالية ، نادر الوجود ، وقررت أن أبحث عنه ؟

في ظلمة الحياة وازدياد الصبر ، بين الحق والباطل ، هذا البائر بسبب في قلبي من غير أن أشعر ،
فقررت أن أفتش عن إنسان بعيد الحيلة إلى قلبي وبستانه ، الأمل في نفسي ، هو ليس بالغريب
عندكم ، وأنتم لستم بالغرباء عنه ، فهو غداً بين أقدام ، - حذقة بين أقدام ، وكوكت يضيء بين
شروع ومصايح ، إن حلتج ليست عبقاً بل من راحة البحث عن المعدن الصافي ، صاحب القلب
الحترق .

والآن :

أمام هذه المواصفات ، وفي راحة المسافرين ، ولحظة الحياة أعطوني هذا الإنسان وخذوا كل مالي ،
خذوا كل ما أملك ، أعطوني هذا الإنسان ؟ أظن أنني لا أملككم عن حيالات وأوهام .

أيها التاجح وسط هذا الخضم المائل ؟ أين أنت ؟ في أي أرض أحدك ؟

وكيف السيل إليك ؟ إنني في أحسن الشوارع ليرؤيك .

والآن أنفك سلام عليك وعلى كل غايج صادق .

يوم ولد ، ويوم يؤوب إلى ربه ،

ويوم نعت يسمى يوم بين يديه .

الجزء الثالث

نجوم النجلاء السبعة





نجوم النجاح التسعة

إن مثل الناجحين في الأرض كمثل النجوم في السماء لهم بهتدي الخيران في الظلماء ، فإذا
انطمت النجوم أوشك أن تعطل الهداة ،
فالناجحون منارات هداية وإشعاع ، وشموس حياة وعافية للإنسانية بأسرها ، فإذا غابت الشمس
أظلم الكون ، واختلت الحياة ، وإذا طمست المنارات ضلت السفن وتغير الريال .
نجوم النجاح ، نجوم خاصة لكل من أحب التحيز والصمود ، ولكل من أراد أن يُقدّم للبشرية
دوراً يجعل له ذكرى طيبة يُذكر بها عند موته .





نجوم النجاح النسعة

النجم الأول : حياتي بيدي

إن الحياة دقائق وثوان
فالذكر للإنسان عمر ثان

دقات قلب المسرء قائمة له
فأرفع لنفسك بعد موتك ذكرها



عنصرها تتمرق :

- وقفة التأمل .
- نظرة لحياتك .
- أعلى النقاط .
- عملي وناسج .
- بناء الرسالة الشخصية .
- قصة اليأس في بلاد الصعاليب .
- طريقتين بيلك .
- إن كل شيء يصور مرتين .

أرجو أن تجد مكانا هادئا تقرأ فيه هذه المقالات
القليلة الفائدة ، صف قلبك من أي شيء فيما بعد
ما سوف تقوله وما سوف أطلب منك أن تتعلمه .
ركز معي بكل صدق على نفسك .
تحل أنك تسير في صحراء أحبا أهدافك
قف على أبرد وقامل ، أنك ناعيل اللول لا يكر
تعق ، تحل أنك صاحبة المنارة بما السلمي
ترغب أن بقوله حلت الناس ، وحي إيمانك
طكر ما هي الأشياء التي كنت ترغب أن تعلمها
في حياتك وحياة الآخرين .
قف الآن ... راقبه أنت على قلب الحياة .



أطلق لنفسك الخيال :

حينما تُنف على القصور يموت فيك كل إحساس بالحقد والحسد ، حين اسمع بكاء الأحباب على فراق أحاسنم يدوب قلبي تعاطفا معهم ، حينما أعرف أنه لن يتدعهم الآن إلا عملهم ، وما قدموا ، حينما أفكر في ذلك اليوم العظيم ، يوم الحساب .

عندما تخيل نفسك وأنت تشهد جنازتك ، تنظر إلى حياتك التي تعيشها وأنت لا تزال تمتلك الفرصة للتغير ؛ عندها تنطلق وتشعر أن حياتك بيدك ، فتطلق خيالك الواسع بصدق و نزاهة للتخيل نفسك وأنت تكتب نعيك ... كان فلان بن فلان رحمة الله ... أكتب إنجازاتك ، أكتب ما تريد أن تقدمه للبشرية ، وما تريد أن تقدمه لنفسك ؟ وماذا تريد على المدى البعيد ؟ الآن .. هل تستطيع أن تصف لي نفسك بعد عشرين سنة ؟

اغلق الحقائق :

عندما تجلس لوحذك ، وتسمع صوتك الداخلي ، الذي يسألك عن واقعك والحالة المشوذة لك ، وماذا تريد من الحياة ، هذه الأمثلة التي يغفل عنها كثير من الناس ويشغلون عنها ؛ عندها يكرم الأطفال وتغير القصور ، ثم يبدأون بتوجيه القوم على الزمن والآخرين .

فكم من الناس غنوا في نهاية حياتهم لو أنهم أنفقوا المزيد من وقتهم في العمل في حقيقة ﴿ وَنَا

خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴾ (١)

إنها الحقيقة العظيمة من هذا النص الصغير فلا تستقيم حياة البشر في الأرض بدون إدراك أن حياتهم بيدهم ، ولا عبودية لغير الله .

١- [سورة المائدة: الآية ٦٥]



عندها تختار :

لجّاح الحادي والعشرين	لجّاح هاشمي
<p>الرغبة في الأهمية وإنارة البشرية</p> <p>نجاح</p> <p>ولد نجاح في يوم نجاح سنة ١٤٢٠هـ ،</p> <p>كانت درجته الدراسة مذهلة وناجحة ،</p> <p>تزوج من امرأة ناجحة قضى ، أربعين سنة</p> <p>في خدمة الأمة ، شغل عدداً من المراكز</p> <p>الناجحة ، إغتسم القمص ، وطور نفسه</p> <p>ومواهبه ، وشارك الناس في الأشياء</p> <p>الناجحة ، كان شعاره المفضل أينقص</p> <p>الدين وأناحي عايش ٧٠ سنة ، مليحة</p> <p>بالنجاح ، والكفاح ، بعزم وإصرار ،</p> <p>فعايش ناجحاً ، ومات وبكت عليه الأمة ،</p> <p>فولد سنة ١٤٢٠هـ ومات سنة</p> <p>١٤٩٠هـ ، وبقي ذكره حياً في قلوب</p> <p>الناس ، كما بقي مسكه وعبره .</p>	<p>الرغبة في الماشية وإفلام البشرية</p> <p>عادي</p> <p>ولد عادي في يوم عادي سنة ١٤٢٠هـ ،</p> <p>كانت درجته الدراسة عادية ، وتزوج</p> <p>من امرأة عادية ، قضى أربعين سنة في</p> <p>خدمة لا شأن له ، شغل عدداً من المراكز</p> <p>العادية ، لم يخلص أسداً في أية مخاطرة ،</p> <p>أو يغتنم أي فرصة ، ولم يُطور مواهبه ،</p> <p>ولم يشترك مع أحد في شيء نافع كان</p> <p>شعاره المفضل لا دخل لي في هذه</p> <p>عاش ٧٠ سنة دون هدف أو حطة أو</p> <p>عزم أو نصيب ، فعايش عادياً ،</p> <p>ومات موته عادية ولم يشعر به أحد ،</p> <p>فولد سنة ١٤٣٠هـ ومات حياً سنة</p> <p>١٤٤٠هـ ودفن ١٤٩٠هـ .</p>

وعاش قوم وهم في الناس أموات

قد مات قوم وما مات مكارمهم



من فضلك ما جهّز رسالتك قبل الحياة ؟

إذا لم تعرف نفسك ، ولم تعرف ماذا تريد ؟ سوف تترك الظروف والأحريين تشكيل حياتك فتشغل بالروتين الفائق ، وتفوتك الفرص ، وتصبح مثل سبعة شحردون بومعة .

إذ رسالتك يجب أن تنبئ علي :

- أساس مبادئك وقيمك .
 - مخاطبة الأهداف العامة في مختلف المجالات .
 - تعمق وأفضل ما بداخلك : الاتصال القوي بعمق ذاتك وحياتك .
 - قدراتك وتمردك في العطاء .
 - تحقيق التوازن بين أدوارك في الحياة .
 - إشغال جرة الداخل وليس مجرد إثارة إعجاب الآخرين .
- إن الناحيتين تحببهم دائماً أحلام كبيرة والعاشقين تحببهم دائماً خيالات . و أوهام كبيرة عندنا
تكتب رسالتك عشها لحظة بلحظة ، في عروقك ودمائك ، وحيالك وحده وقتاً للسوء ووقتها
للنهاية انفسها في قلبك وعقلك ، ثم أنزلها إلى واقعك فهي روح صناعة النجاح .

أجب عن سؤالين ؟

السؤال الأول : أليس أنت الآن ؟ ... وأين تريد أن تكون ؟ " هل تعلم قصة لويس كارول

LEWIS CARROL أليس في بلاد العجائب حينما تسأل أليس القط تشيخاير عن

الطريق فسأله : من فضلك هل لي أن أعرف أي طريق علي أن أسلكه من هنا ؟

فسأل عن وجهتها ؟ فقالت له : لا أعرفه ! حينها قال لها : إذا أسلكي أي

طريق .



لا يحتاج الوصول إلى أي مكان إلى أي جهد يذكر ، لا تفعل أي شيء وسوف تصل بعد دقيقة واحدة ، أما إذا كنت تريد الوصول إلى مكان معين ، فعليك أن تعرف أين أنت الآن ؟ وأين تريد ؟ والطريقة التي سوف توصلك ^(١) وإذا لم تكن تعرف إلى أي مباء تنحى ؟ فكل الرياح غير مواتية . لكي نعيش حياتنا في أحمل صورها وأهمل معانيها ، أغلبنا أن ندأ بفهم العالم من حولنا ونعمل على تغييره إلى الأفضل ، فأنت الذي تحدد وليس غيرك .

السؤال الثاني : من يختار أن تكون ؟ هذا هو أصعب سؤال على الإطلاق معظم الناس يستهلكون حياتهم دون تقديم إحاسة شافية للسؤال .

فأمامك خيارين إما أن تختار ، أو تترك الآخرين يختارون لك ﴿ وَالَّذِينَ

أَهْتَدُوا زَادَهُمْ هُدًى وَاتَّبَعَتْ تَقْوَاهُمْ ۖ ﴾ (٢)

فهم الذين اختاروا طريق الهداية واللّه زادهم بناءً على بدايتهم ويقول الله تعالى :

﴿ فَأَمَّا مَنْ أُعْطِيَ وَاتَّقَى ۖ ﴾ (٣) وَصَدَّقَ بِالْحُسْنَى ۖ ﴿٤﴾ فَسَيَّرَهُ

لِلْيُسْرَى ۖ ﴿٥﴾ وَأَمَّا مَنْ خَلَّ وَاسْتَعْفَى ۖ ﴿٦﴾ وَكَذَّبَ بِالْحُسْنَى ۖ ﴿٧﴾

فَسَيَّرَهُ لِلْعُسْرَى ۖ ﴾ (٨)

١- الإدارة للمستعدين ص ١٥٦ - ١٥٧

٢- [سورة عم: الآية ١٧]

٣- [سورة ق: الآية ١٧ - ١٨]



الإنسان نداجله الطريقان ، فهو الذي يحدد و يوضح ماذا يريد أن يكون ؟ فكري في أدوارك ومحالاتك بوصوح مع تحديد الهدف في كل دور ، وحدد أن تلعب دائما دور الفائز لا الضحية ، وهذا تعرف أن حائك بيديك .

كل شيء يطور مديتين :

تقدم تفكر في بناء البيت عليه أولا : في ذلك فتصنع له كافة التصورات وتحصل فيه على تصور واضح ، ثم تتحول الفكرة إلى مخطط أولى يتطور إلى مخططات إضافية ، تحدث كل هذا حتى قبل أن تلمس الأرض التي ستقيم عليها البناء ، ثم في الصورة الثانية : الصورة الواقعية والتي هي مستعدة من الصورة الأولى ، تبدأ والنهاية في ذلك ، فإذا أردت أن تربي نفسك على تحمل المسؤولية فإن عليك أن تقي تلك العاية واضحة في ذهنك أثناء تعاملك اليومي مع إهلك ، وهذا لا يتكسر أن تتصرف حياله بطرق تدمر إشعاره بالمسؤولية ، فاصرخ صرخة القرون الحادي والعشرين وقل حياتي بيدي .



النجم الثاني : قد سفينتك بنفسك

لو أن بغلة غُثرت بالعراق ، لحسيت أن يسألني الله عنها ،
عمر بن الخطاب رضي الله عنه

في داخل حمار النفس ، تتلاطم الأمواج ، وتحدث
أضخم معارك الحياة ، فموج يقول لك ، من أنت ؟
وآخر يتساءل ما هو دورك في الحياة لا آخر يقول :
لماذا تنصرف هذا التصرف ؟ فتصبح سفينتك
حائرة لا تعرف أين تذهب... عندها قد سفينتك
بنفسك ، صفوة الشعور بالمسؤولية ، الشعور بأشوار
لاهد من القيام بها شعورك بحالته أمر نفسه عندها
تشعر بالتحدي القادم ، وتشعر بأدوارك تجاه
الآخرين .

عندها تتعرف على :

- كيفية تغيير الآخرين .
- طريقة تصرفاتك .
- حريتك .
- لغتي الإنصات .
- القوى الرباعية لقيادة سفينتك .
- تأثيرك المفضلة .
- غدي بيني وبينك .



متى تحدث القيادة ؟

إنك لن تستطيع أن تفقد غيرك من أهل أو ابن أو صديق أو موظف، لا تخجل ذلك أبداً ، أنت نهيت الأحياء للقيادتهم وتغيرهم ، وأول هذه الأحياء أن تفقد نفسك ، أن تفقد سقيتك من داخلك ، من أعماقك البشرية ، ولا تنتظر أن يحدث لك شيء في المستقبل القادم ، بل إبدأ الآن وبوعي وتأمل وإرادة نابعة من الشعور بالمسؤولية ، وهذه القيادة قيادة واعية نابعة من الداخل ، لا من ردود الأفعال عندها تفقد سقيتك ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا

بِأَنْفُسِهِمْ﴾ (١)

عندما تنتصر على أمواجك البحرية ، تفقد سقيتك ، وتفقد العالم ، فمن قاد نفسه قاد العالم ، فأنت صاحب قدرات جبارة شعارك :

أنا البحر في أحشائه الدر كامن فهل ساءلوا الغواص عن صفائني

إن من أسهل الأمور أن تنظم الآخرين حياتهم ، وتترك الفوضى في قلبك ، تترك الأمواج تتلاطم في أعماقك ، فتعلم الآخرين القيادة وتنسى قيادة سقيتك فهي بيدك لا بيد غيرك .

فكر معي ؟

تصرفاتنا هي نتاج قراراتنا وليس مشاعرنا ، ويمكننا توجيه تصرفاتنا ، حسب مبادئنا وقيمنا ، ويمكننا التحكم بسلوكنا وضبط مشاعرنا .

١ - [سورة الرعد: الآية ٦١]



إذا نحن المسؤولون عن سفينتنا ، وسلوكنا نابع من قساراتنا وليس مفروضاً علينا ، عندما نتصرف بطريقة معينة ، أنا الذي قررت أن أتصرف بهذه الطريقة ، نعم مشاعري الداخلية ليست بيدي ، ولكن سلوكي وسفينتي بيدي .

لقد كان سيدنا محمد ﷺ يعض فميدو ذلك على وجهه ، لكنه يكظم غظه ولا يظهر غضبه على فعله ، والأحاديث في ذلك كثيرة .^(١)

فعندما تشعر بأن سلوكك بيدك تشعر بالتحدي فتولد من داخلك الشعور بالمسؤولية لقيادة سفينتك فتحدث المبادرة والإقدام فأنت الذي تقرر وتختار لأن بداخلك الطيريقين .

نحن لدينا حرية الاختيار :

لا تكن ممن يقضي وقته في عمل أو مهنة ساء على اقتراح شخص أو نظراً لأن الآخرين جرموها أو لأنها كانت سهلة ، أو لعدم وجود الدليل ، فإن الذين يسمحون للآخرين بقيادة سفينهم ، أحياء بلا معنى ، وطيقتهم تنفيذ النصوص المفروضة عليهم بلا وعي أو إدراك .

الذي يفسد المبادرة والإيجابية والحسرية يجعل الآخرين يقرعون سفينته فيسلم لهم ، أنت صاحب لمخاح ، وصاحب إرادة ، اجعل تصرفاتك حاضرة لقيمك ومبادئك ، فأنت حر ، ولست عبداً للبشر ، فلا تكن عبداً إلا لله ، علموا الآخرين حرية الاختيار ، حرية التصرف ، حرية قيادة السفينة .

تعالوا ننصت إلى أنفسنا :

لأن مواقفنا وتصرفاتنا تبع من سلوكنا فإنا نستطيع الانتصت إلى ذواتنا عندئذ نعرف في أي اللغتين نتكلم بها ؟

١- مثل حديث أنس في البخاري رقم ٤٠٥٠ ١١٧١



لغة المتقاعسين	لغة أفراد المدينة
لا أستطيع أن أتغير ، الكل يستغزني ، أنا عصبي . لا يوجد حل ، الكل ضدي ، الأستاذ رسيبي - لو أنهم فعلوا ، لو أنهم خططوا .	أستطيع أن أتغير . أتحكم في مشاعري . ليبحث عن بدائل . أريد أن أعزم على فعل كذا .

لغة المتقاعسين لغة يتقنها كل فاشل يفكر بما في أيدي الناس ، أما لغة قواد السفينة لغة لكل الناجحين تصلح لتعليمها كل أجيال القرن الحادي والعشرين .
عندما تنصت بوعي ، ونسأل داخلنا ، سوف تعلم الإجابة ؟ عندها تقود سفينة ، أما عندما تخدع نفسك ، تحكم لغة المتقاعسين ، ونخترع الأدلة لإثبات صحتها وترداد شعورها بأنك غير مسؤول ، فيصدق عليك :

أفنت يامسكين عمرك	بالتأوه والحنـون
وقعدت مكثوف اليد	ين تقول حازبي الزمن
مالم تقم بالعيباء	أنت فمن يقوم به إذن
كم قلت : أمراض البلاد	وأنت من أمراضها
والشؤم عليها فهل	فتشت عن أعراضها ؟ ^(١)

القوى الرباعية لقيادة سفينتك :

هناك قوى رباعية حتى تقود سفينتك لابد من إتقانها لتكون قائدا ماهرا :

١ - غلام كتاب المئة عملية من > ١



أولها : الإنتقال من دائرة الاهتمام إلى دائرة التفوذ : كل منا يملك دائرتين ، دائرة إهتمام مثل : الأسرة ، العمل ، المال ، الصحة ، البيئة إلى غير ذلك ، ودائرة تفوذ .

دائرة الاهتمام : هي الدائرة التي أنا مهتم بها وترتبطني بها صلة .

دائرة التفوذ : هي الأمور التي أستطيع أن أعمل شيئاً تجاهها .

فلكي تكون قائداً إنتقل من دائرة الإهتمام إلى دائرة التفوذ وهي أمور نستطيع فعلها والعمل على توسعتها .

معظم الحاملين والنائمين يملكون صفة التذمر ، والتضجيم ... وأفعالهم ، أما القواد فيملكون أفعال إيجابية الذات .

عندما نشعر بأن المشكلة موجودة في خارجك ، فهذا الشعور هو المشكلة .

ثانيها : قوموا : ابداً من نفسك ، فأنت لا تملك الآخرين ، ابداً من داخلك ، كل منا يملك سببته ، نخلص من شعورك بعدم الاستطاعة ، و ابداً فأنت قادر ، وتذكر قول النبي ﷺ : " قوموا فأنحروا ثم احلقوا " (١) في صلح الحديبية ، فلم يقم منهم أحد ، فأشارت أم سلمة على الرسول ﷺ أن يبدأ هو ، فقام ﷺ وبدأ ، فلما رأى الناس ذلك قاموا حتى تكاد بعضهم يقتل بعضاً غماً ، إن كل الناس يعرفون ما يفعلون ، ولكن قلة منهم يفعلون ما يعرفون ، فالمعرفة مجردة لا تكفي ، لذا يجب عليك أن تبدأ العمل .

ثالثها : أدومة وإن قل : مبدأ قطع الوعود الصغيرة ، مهما كانت ناقصة ، ومهما كانت قليلة فهي من صميم دائرة تأثيرنا ، فأني التزام تنعهد به لأنفسنا أو للآخرين هو جوهر القيادة ليقبضنا ، عندها نشعر بنوع من الحرية في داخلنا ، فمأسك يعطينا القدرة على قيادة سفينتنا والسيطرة عليها .



وايعها : إختبار الإحدى والعشرين يوماً : أنا أعتقد أن تُعرب القيادة لسفيتك لمدة إحدى وعشرين يوماً فأنت في القرن الحادي والعشرين ، جرهمنا ببساطة ، وانظر بما الذي سيحدث ؟ ركز لمدة إحدى وعشرين يوماً على كافة قواد السفينة ، وحاول أن تلتزم ، كن مرشداً ولا تكن حاكماً ، كن قدوة وليس ناقداً ، كن جزءاً من الحل وليس جزءاً من المشكلة ، جرب ذلك في دائرة اهتمامك ، لا تظهر ضعف الآخرين ، وحينما تقرّف خطأ ما اعترف به ، وصححه وتعلم منه هوراً ، لا تدخل باب اللوم والإتهامات ، ابدأ من نفسك أنظر إلى ضعف الآخرين بتعاطف وليس بالهام فالموضوع ليس ما لم يفعلوه ، أو ما يجب ان يفعلوه ، فالموضوع هو أنت ، فإذا فكرت أن المشكلة في الخارج فتوقف عند ذلك فطريقة التفكير هذه هي المشكلة .

إن محاولة تعليم القيادة للآخرين دونما معرفة منك ، إنما يؤدي إلى جهود طائفة لا قيمة لها ، ومضاعفة للأذى الذي تعانيه .
إن سميتك لك ، فأمر نفسك ، فأنت تلحقها ، وهي بانتظارك لتفرد العالم نحو صناعة النجاح .

فسيمة الأمل لا زالت بمجدتها سبحان من صاغها للناس سبحانا



الملتحق الأول

للتجّاح عشاق ورواد .. وللتجّاح بصمة عميقة في النفوس صداها قالوا في التجّاح هناك لجّاح
وهي ولجّاح مؤقت .. ولكن تجّاح القرن الحادي والعشرين ، له مذاقه الخاص ، وطلته البهية ،
ورويقه الفياض ، تتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة قالوا في التجّاح ..



نستعرض فيها أجدبات التجّاح من خلال شخصيات لها دورها القائم
واسمها الالامع لتجول أقدامهم مسطرة بصمة لكل الفاجحين ،

لتلقي مع الأستاذ : **محمّد بن عبد الله السريع** لترحل معه ومع الأخوة القراء
في موكب من الحبة والإحياء ، لتعوض معه في محطة قالوا في التجّاح ، حيث قال :

مفهوم التجّاح اختلف الآن وبشكل ملموس من شخص لآخر ، فبعضهم يحدد التجّاح بأنه الشهرة ،
والآخر يحدد التجّاح بأنه المال المفقود والآخر يرى التجّاح بأنه الوصول إلى أعلى المناصب .. من هنا
كانت النقطة الحساسة وهي أن اختلاف مفاهيم التجّاح من شخص لآخر أدى إلى اختلاف الفكر ومن
ثم إلى اختلاف تكوين الشخصية والعلاقات مع الآخرين .

كل شيء له ضابط وإطار محدد ، وإطار التجّاح وضابطه هو الوصول إلى رضا الله سبحانه وتعالى من
خلال تطويع الأسباب المادية والتكيف مع المجتمع ومع الحياة العملية مقتدياً بذلك بالعلامة الأولى سيدنا
محمد صلى الله عليه وسلم ، وأخذاً بما قاله عائشة أم المؤمنين رضي الله عنها لمعاوية رضي الله عنه أنها
قالت سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول : " من أَرْضَى الله بِسَخَطِ الناس كَفَاه الله مرة الناس
ومن أَرْضَى الناس بِسَخَطِ الله لم يُغْنُوا عنه من الله شيئاً " أخرجه الترمذي (١٤١٦) في كتاب الزهد وإسناده صحيح
إخرجه ابن حبان (١٠٤٩) من طريق آخر وإسناده صحيح أيضاً ، فإذا وصل الإنسان إلى رضا الله فقد وصل إلى

أول ضابط من ضوابط النجاح .

للتجّاح معوقات منها : أولاً : البيئة المحيطة بالإنسان فقد تجعله إنساناً عادياً لا يتسدد التجّاح ولا يعرف الطريق الذي يصل به إلى التجّاح .

ثانياً : عدم وجود جهة أو مؤسسة تهتم بالأشخاص الذين لديهم المواهب لتطويع وتنمية مواهبهم ، حتى تكون عوناً لهم للوصول إلى التجّاح .

ثالثاً : ومن أهم المعوقات عدم وجود القدوة في التجّاح ، النموذج القلبي النموذج المشاهدة أو النموذج في العديد من مجالات التجّاح ، ولكن النقطة الجوهرية : ما هي المعايير لتحديد القدوة في التجّاح ؟

نقطة أخرى للتجّاح أسبابها : منها : أن يضع الإنسان له هدفاً مستقبلياً يحاول الوصول إليه ، والهدف ليس سطحياً وليس مستحيلاً بل هدف واقعي وعميق ، والخسر المؤذي إلى ذلك هو الطموح .

وأيضاً : تعويد النفس على الدوافع النفسية الشائعة نحو التجّاح مثل : العصور ، الحلم ، ضبط النفس ، الهدوء ، والتفكير العميق قبل اتخاذ القرار .

وختاماً : لنجعل الخيل القادم حيل التجّاح ، تبعدهم عن الخمول وتحرك عندهم ونعزز فيهم الطموح لنقلنا حيل يهدف إلى التجّاح المبني على رضا الله سبحانه وتعالى ، ومقتضيات ديننا محمد صلى الله عليه وسلم .

ملصور عبد الله السريع

النجم الثالث : الساحة والبوصلة

إعلم أن الله عملاً في الليل لا يقبله في النهار ، وأن الله عملاً في النهار لا يقبله في الليل .
وصية أبي بكر لعمر رضي الله عنهما

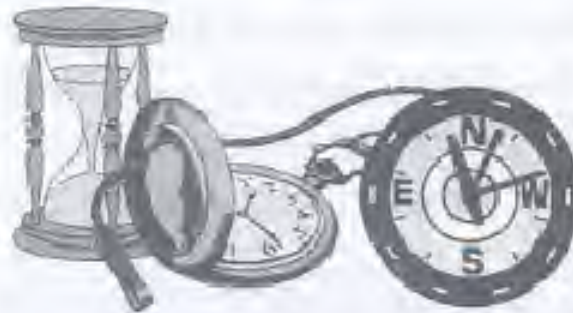


عندها تتعرف على :

- المروتين القاتل .
- الصفة المشتركة لدى الفاححين .
- فجرة الصراع .
- مربعك المفضل .
- سداسية رفع المتويات .
- مربع النجاح .

حياتي اليومية روتين ممل وقائنل ، أقوم بنفس
الأحوار ولا نتائج ، إنني أعسل كثيرًا ولكن
بداخلي صوت يقول لي : ثم ماذا ؟ وإلى متى
...؟ وهل ما قمت به أولى ؟ أشعر بتزق في
داخلتي ، أريد أن أكون ناجحًا متحيزًا ، أشعر
بالذنب تجاه أسرتي ، فلا وقت لذي هم ، أسأل
نفسي : ما هو الأهم ؟ أمر المال ... أم الأسرة
... أم ماذا ؟

إنني لم أعد أمتنع بالحياة هناك ضيق مستمر
علي يزيد من حزني وقلقي .



المقال المفضل

إحدى المقالات المفضلة عنده STEPHEN. R. COVEY هو الصفات المشتركة للشائعة للنجاح كـ م . ج . الذي أمضى حياته يبحث عن صفة مشتركة تنطبق على جميع الناجحين . وجد أنها ليست العمل الشاق أو الحظ الحسن ، أو العلاقات الإنسانية .. رغم أهمية جميع هذه الأمور .. الصفة المشتركة هي وضع الأمور التي لها الأولوية أولاً^(١) .

الساعة والبوصلة :

الساعة تمثل مواعيدنا ، واقتراماتنا ، وجدولنا ، وأهدافنا وأنشطتنا أي كيف نفق وقتنا ، أما البوصلة ، فهي تمثل ما نحمله داخلنا من رؤية وقيم ومبادئ وتوجه ، فهي الأشياء ذات الأولوية في حياتنا باختصار إدارة حياتنا .

يأتي الصراع عندما نشعر بالفجوة بين الساعة والبوصلة ، فنقوم بأعمال كثيرة لا تساهم في إلغاز ما نعتبره الأهم في حياتنا ، ففي حالة سيطرة الساعة على الحياة يشعر المرء بأنه أصبح أسيراً للآخرين ، فأفعالنا ردة فعل ، نقوم بعملنا محاطين بعلاف من الأعمال الأقل أهمية ثم نقوم لها دون أن نعطي الأعمال الأهم في حياتنا الوقت الكافي ، ونغضي في الحياة ننجز أعمال الآخرين .

السلم المكسور :

قد نجد كثيراً من الناس مشغولين ، ولا يجدون الوقت الكافي للراحة ، ويقضون ساعات في عمل شاق ، وينباهون أمام الناس أنهم أصحاب مواعيد وجدول ثم يكتشفون أنهم مشغولون بلا مهمة ، فكأنهم يصعدون السلم ويجهدون أنفسهم ، وعندما يصلون إلى النهاية يجدون أن السلم مسود إلى الحائط الخطأ ، أو في غابة لقطع الأشجار ، ثم يكتشفون في النهاية أن الغابة لم تكن الغابة المطلوبة ، أو يمشون في طريق ثم يكتشفون أنه الطريق الخاطئ .

١ - العادات السبع من ١٤٨ تصرف



نداء للإستيقاظ :

قد تنبه إلى وجود هذه الفجوة بطريقة دراسية مثل موت قريب أو ابن مراقب أدمن المخدرات أو بعد قوات الاوان ... هنا تأتي قمة الصراع .. ماذا كنت أفعل ؟ وظيفتي خسرتها ، إبن أدمن ، حياتي ضاعت عندها أشعر بالنشامة وأن وقتي كان لا يمشي مع العناية بالأولويات ، قد نحاول نفسك كثيرا ، ولكن إسأل نفسك : هل كان أهم شئ في حياتك هو أهم شئ تفعله .

ابن مريضك ؟

الأهمية	الطوارئ	عاجل	غير عاجل
هام	<ul style="list-style-type: none"> • أمراض • مشكلات • مشروعات لحل وقت محدد • استعدادات 	<ul style="list-style-type: none"> • استعداد للمستقبل • تعطيل • تطوير • تنمية ذاتية • توطيد علاقات • زرع قيم • منع حدوث مشكلات متوقعة 	
غير هام	<ul style="list-style-type: none"> • مقاطعات • مكالمات • بريد وتقارير • لقاءات • اجتماعات • انخفاض جودة 	<ul style="list-style-type: none"> • إضاعة وقت • أنشطة غير محدية • تعامل مع أفراد لإضاعة وقتي 	



تسليط المجتهد :

المربع الأول : مربع الإدارة :	المربع الثاني : مربع الجودة أو مربع القيادة :
<ul style="list-style-type: none"> • تمثل الأمور العاجلة والمهمة في نفس الوقت . • مربع إدمان الطوارئ ، تعتمد على أساليب معالجة الأزمات فيعطى لك انقطاع بالأهمية والإنشغال الدائم وهو شعور كساد بالأهمية . 	<ul style="list-style-type: none"> • تمثل الأمور الهامة غير الملحة أو الطارئة . • مجال التخطيط الطويل الأجل . • التخطيط والاستعداد . • يركز على الأهمية المستقبلية . • إنفاق الوقت في هذا المربع يعني قدرتنا على العمل في الحاضر والمستقبل . • عدم إنفاق الوقت في هذا المربع يؤدي إلى اتساع مساحة المربع الأول ، وانفاق الوقت يؤدي إلى تقليل مساحة المربع الأول تلقائياً . • وهو لا يتحكم فينا ، بل نحن الذين نتحكم فيه .
المربع الثالث : مربع الحداثة :	المربع الرابع : مربع الضياع :
<ul style="list-style-type: none"> • هو ربع الأول فهو يشمل أموراً عاجلة ولكنها ليست هامة . • إدمان نغمة الطوارئ وشعور كساد بالأهمية . • الأنشطة الموحدة تخص الآخرين . • نحن نتلقى الكثير من الوقت في هذا المربع لكي نستجيب لأولويات الآخرين وليس بالضرورة لأولوياتنا . • الشعور الكساد بالعمل في المربع الأول . 	<ul style="list-style-type: none"> • أنشطة لا تفتح بالأهمية ولا بالإنتاج . • الشعور بالخوف من كثرة التركيز بين المربعين الأول والثالث فنهرب سريعاً إلى الرابع للراحة بأنفسنا رغبة في التحديد الشكلي . • يساعد على التآكل الداخلي . • نشعر في البداية بالراحة ، المساعدة والكسب سريعاً نكتشف أنه غير مجد .



فكر معي :

انظر وأعد التدقيق ضع أسطنتك داخل هذه المربعات لترى في أي مربع أنت ؟
وحتى نفرق بين المربع الأول والثالث ، اسأل نفسك : ما الأمور الطارئة التي قمت بها والتي
ساهمت في تحقيق هدف عام ؟ فإن لم يكن الوضع كذلك فعالها ما سيكون هذا الأمر الطارئ
مشيا إلى المربع الثالث .

رجال نجاح القرن الحادي والعشرين يعيشون في المربع الثاني ، مربع الإعداد فهو لا يضغط عليك ،
عندها تقوم بأدوارك وبشكل متوازن .

وليس من العيب أن تكون في المربع الأول ، لكن السؤال الهام : هو لم أنت في هذا المربع دائما ؟
عندما تكون حالة الطوارئ هي السيطرة عليك ، عندها تضع الأهمية ، وهنا ستجد نفسك في
المربع الثالث ، وهي حالة إيمان الطوارئ ، ولكن إذا كنت في المربع الأول بسبب الأهمية ، فعندما
تختفي حالة الطوارئ ستجد نفسك قد تحركت إلى المربع الثاني .
فالمربعان الأول والثاني يشرحان ما هو الأهم ، ولكن عنصر الوقت وحده هو الذي يتغير ،

وحتى تكون في المربع الثاني :

هناك سداسية رفع المعنويات والتي تجعلك في المربع الثاني

أولها : معرفة الفرق : بين الإدارة والقيادة .

لإدارة : هي الأداء الصحيح للأمور .

والقيادة : هي أداء الأمور الصحيحة .

ثانيها : اربط برسالتك : أن تبدأ ولديك فهم واضح لنهايتك ، واضح لأدوارك وتتأكد من أن

خطواتك ماضية في الطريق الصحيح ، وأنت مشغول في الشيء الصحيح ، إن وجود قضية

ورسالة يعمل من أجلها الإنسان ، تحفيز للإنتصار على كل المعوقات .



ثالثها : التوازن بين الأدوار : إن النجاح في أحد الأدوار لا يبرر فشلنا في الأدوار الأخرى ، حدد أدوارك ثم حدد الأولويات ونظم أمورك وإجراءاتك بناء عليها .

التوازن بين العطاء القريب والبعيد ، فلا يكن تفكيرك فقط في الإنجازات البعيدة وتترك واجباتك القريبة وأدوارك في الحياة .

فبدون الأهداف البعيدة تكون الإنجازات صغيرة وبدون العطاء القريب يعين الإنسان بلا إنجازات ونضيع الحقوق .

رابعها : إملا الجرة :



دخّل المدرب قاعة التدريب، ووضع الجرة في وسط القاعة وقال للحضور مستدرب الآن على وضع خطة أسبوعية للعمل ، فهذه الجرة تمثل أسبوعاً كاملاً وسنحاول ملأها بطريقة منطقية وعملية ، أخرج المدرب كيساً كبيراً مليئاً بقطع الصخور المتباينة الأحجام والأشكال ، وأخذ يلقي بالقطع داخل الجرة ، حتى بدأت تساقط على الأجناب ، حاول المدرب زحزحة الصخور في الداخل فبهز الجرة بشدة لكنه لم يستطع إدخال المزيد ، وهنا سأل الحضور : هل امتلأت الجرة ؟ فاجابوا بصوت واحد : نعم .

هز المدرب رأسه نافياً : ليس بعد ، ثم أخرج كيساً متوسطاً مليئاً بالحصى ، وبدأ يلقي بقطع الحصى الصغيرة داخل الجرة فتستقر في الفراغات بين قطع الصخور الكبيرة ، وعندما فاضت الجرة بالحصى ، سأل : هل امتلأت الجرة ؟ فرد الحضور بصوت واحد : لا .

ابتسم المدرب ، وأخرج كيساً صغيراً مليئاً بالرمل الناعم ، وبدأ يسكب الرمل في الجرة فتسلل حبات الرمل الناعمة بين الحصى وقطع الصخور لتسلك كل الفراغات المتبقية وعندما فاضت الجرة بالرمل ، سأل المدرب الحضور : هل امتلأت الجرة ؟ فرد الجميع : نعم .



انضم المغرب مرة اخرى : وقال المصور الكبير من الأولويات : « يجب ان نضع نصبنا
في الاعتناء بالذلة » وكانت الرملة هي الاعتناء بالذلة التي لم الأخرى^{١١}

ترتيب أولويات الحياة أهم من إدارة الوقت ، إدارة الوقت يجب ألا تتحول إلى قيود تعيق
الحركة ، انظر لإدارة الوقت على أنها أداة لإدارة العمر .
خامسها : حريتي غير قابلة للبيع : لا تكن عبدا لغير خالقك ، الحرية هي أن تبني تصرفاتك على
مبادئ وقيم ، فتعطيك القدرة على الاختيار ، فتقول نعم ولا لبلد فيك وبلا عصف
وتردد ، وليست من ضعف أو ردة فعل .
سادسها : تعلم مقولة " لا .. أنا آسف " : حتى تنجز وتنظم ، تحتاج أن تقول : لا ... أنا آسف
عندي هدف ، فإنه في كل مرة تقول نعم لشيء فإن عليك أن تقول لا لشيء آخر ولكن
لا .. بلطف ووضوح وبدل فتقدر لهم سؤالهم وتوضح لهم لإنشغالك وتقترح تأجيل اللقاء
وتحدد موعد آخر .

احجز مقعدك :

كم من الوقت تقضي في المربع الأول بسبب سوء فهم الآخرين ، وغسوض العلاقة وغياب الهدف ؟
كم من الوقت تقضي في المربع الثالث وأنت تحاول تلبية حاجات الآخرين والاستجابة لطلباتهم ؟
هل توجد في ادارتك بعض حالات التهمة والحساسيات الشخصية والإتهامات المتبادلة ؟ فمربع
النجاح يركز على القيادة والتفاعل ، والاستثمار في الناس والتناغم الإنساني المطلق ، فعندما تفكر
بالناس كبشر فإتما نحتز المقعد الخاص بالنجاح ، فنوطد العلاقات ونوضح التوقعات ونبني لغة
مشتركة بشعار الناس هم الأساس .



مربع النجاح يجعلك تعلم الآخرين وممكنهم من أداء أعمالهم بكفاءة وإقتدار ، وإبداع ..
مربع النجاح يجعلك تبني علاقاتك الإنسانية بشكل التبادل بين الأطراف ، وهي أفضل من
إستراف الطاقات في توضيح وجهات النظر وحل معضلات سوء الفهم .
فلن نحجز مقعد في مربع النجاح إلا بإسعاد الآخرين ولن يكون ذلك إلا بشعار الناس هم الأساس.



النجم الرابع : الناس هم الأساس

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال : سمعت رسول الله ﷺ

يقول : لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه .

أخرجه البخاري برقم ١٣ ، ومسلم برقم ٤٥



عنصروا تعرفوه على :

- مبتدئين مهمين .
- أنماط النفس الخمسة .
- سداسية الجمال للعلاقات .
- عقليات إلى غزوات .
- النمط المثالي .
- جوهرية الناس في الأساس .

علامة للرقي واقتسام ، علاج لكل المشكلات
الترتب في الاتصال ، علما بقدر هذه الصراخ
والإلم وسوء الظن والغلاف ، حيثما أصبح
العلاقات شكلية بدلاً من الكسول المفضل
والتمثيل .

وحدثت النفس لتبقى ، كرهها الملك أو استصفا
ومن الأقوال المبررة : كل شخص يولد وحيد
جهته علامة تقول : من فطرك اجعلني أسما
أول مهم : أرحمك اعرفه يكراني .



وجدت الناس لتبقى :

جوهره النجم الرابع أن الناس وجدت لتبقى ، فعندما نعيمهم مصدق نتجح على المسدى البعيد ، فتستطيع أن تعلم وأن تنكر وأن تدع وأن تخطط وتبنى ولكنك لمن تستطيع تحويل الحلم إلى حقيقة بلون الناس ، نعم ، قل لمن يتسلط على الناس بغرض الأوامر ، قل لمن يتحكم في البشر ، قل له ذلك ..

بعض الناس يحب أن تخطيه شئ مقدس ، يريد أن يتره للناس بأي صورة قبلوه أم لم يقلوه ، اللهم أن يتخذ ، عندها يكون الناس آلات أتوا لغير من فرقهم ، مبدأ الناس هم الأساس قائم على مبادئ :

المبدأ الأول : التوازن بين الاهتمام بالنتائج ، والاهتمام بالعلاقات .

المبدأ الثاني : يقوم أيضاً على من له دور في بناء الناس ، كالبينة والتعليق .. أي الأطراف الأخرى الخارجية .

أنماط الناس :

الناس لهم خمسة أنماط ، نخط يقول لك :

• أنا أكسب وأنت تخسر WIN LOSE :

وهو المنهج الاستبدادي ، الإمبراطوري الذي يقول : أنا أهم شيء ، منهج يحمل الروح الأنانية ، أحقق إنجازاتي على حسابك ، فأنا أشق طريقي وأنت تخسر ، وهو على المدى البعيد يفسد التعاون ويقتل الحب ، وهو مبدأ لا يدوم ، يولد خسارة في العلاقات لأن فيه إحتار ، صوره الاعتزاز بلواتنا عن طريق الخط من اعتزاز الطرف الآخر ، فتتهدم الثقة وعندها تكون المنازعات والحقد والحسد .

• أنا أخسر وأنت تربح WIN LOSE :



هذا الشخص ملا معايير ومن السهل إرضاءه ، لأنه مُضحٍ دائماً ، يحقق إنجازات الآخرين على حساب إنجازاته ، وهذه لا ينتج في الحياة ، لأنه ليس له هدف ،

وأصحاب هذا النمط ذوو مشاعر مدفونة ، وإن ظهرت تكون بالفجار ، ومن أسوأ العادات ؛ أنك تساعد غيرك على النجاح وتحمل نفسك ، وعددا تفقد شخصيتك وطموحك .

• أنا أخسر وأنت تخسر LOSE LOSE :

وهذا أسوأ الأنماط ، فهو لا يحقق أهدافاً لنفسه ، ولا للذي أمامه ، وهي فلسفة شديدة السلبية دون أي توجية داخلي ، وهو يحس بالتعاسة ويعتقد بأن الجميع يجب أن يكونوا تعساء مثله ، وهو يميل إلى الثأر والانتقام .

• أنا أكسب ... WIN :

ليس من انهم أنت تكسب ... أنت تخسر . انهم أي كسبت .

• أنا أكسب وأنت تكسب WIN ... WIN :

وهي طريقة فيها نفع متبادل في جميع المعاملات البشرية للتبادلة من دون تآزل عن المبادئ من أجل إرضاء المتحالف ، وهي حياة فيها استمتاع بالعلاقة والتعاون والرحمة ، علاقة فيها روح الإحباء ، قائمة على الثقة وهي علاقة دائمة مستمرة .

وهي تحتاج إلى نضج وتأمّل وصبر وإبداع للوصول إلى حل يرضي الطرفين ويحقق أهدافهما ، وهي تُبنى على سداسية الجمال للعلاقات البشرية :

أولها : كن إنساناً : وهي قائمة على إنسانية البشر ، على الإحساس العميق أن الآخرين يملكون مشاعر وأهداف ومتطلبات ، قائمة على أن الذي أمامك إنسان ، ليس آلة تحركها كما تريد؛ بحال أو بسلط ، فهم يحبون أن يكون الحل مقنعاً لهم كما تحب أن يكون الحل مقنعاً لك ، الناس هم الأساس ، تسأل : أين إنسانية الخادم ؟ أين " إخوانكم غولكم " ، جعلهم الله تحت أيديكم ، فأطعموهم مما تأكلون ، وألبسوهم مما تلبسون ، ولا تكلفوهم ما لا يطيقون وإذا



- كلغصومهم فأعينوهم^(١) ، الناس هم الأساس تسأل : أين معاملة الأصوات الداخلية والتمييز بينها ؟ فتميز بين صوت المحتاج وصوت الصغير ، وصوت المراهق ، إتنا نحتاج إلى الإنسانية المدفونة ، وأن نخرجها للناس لنعيد لهم البسمة والرحمة .
- ثانيها : التواضع وعدالة الضمير : العلاقات الإنسانية تحتاج إلى تقنية عالية من عدالة الضمير والصدق الداخلي ، إلى القلب السليم الصافي ، الخالي من القش والخداع . الضمير الذي يصرخ عن بغض الناس حقوقهم المعتوية ، عن حق العدل معهم ، عن حق الابتسامه الصادقة ، عن إشعارهم بقيمتهم في الحياة .
- ثالثها : الابتعاد عن عقلية أبيض وأسود ، والتوازن بين الشجاعة والحكمة : وهذا يحتاج إلى توازن دقيق وحكيم ، لأن بعض الناس يفكر بالحكمة من منظور قصير ، مطالباً الآخرين بالتنازل وباسم الحكمة ، وأحياناً بإسم الشجاعة ... والنهاية صورهما فرض الرأي وبشكل غير طبيعي ، نحن نحتاج وباسم الشجاعة ، أن لا ندعي المعرفة فلا نجيب عن كل شيء ، ولا نعرف كل شيء ؛ ينبغي أن ندرك ، أنك بشر ولا تحيط عقلك بكل شيء ، وأن تدرك ، أن القدي أمامك ، قد يعلم شيئاً أنت لا تعلمه ، مهما كان صغيراً أم كبيراً ، رجلاً أم امرأة . أكثر المشاكل التي تصيب علاقتنا هي نمط تفكير أبيض أو أسود و كآفته لا يوجد إبداع في إرضاء الأطراف .
- رابعها : إبداع في عقلية الوفرة : وحلاصتها ، أن هناك من الأرباح ما يكفي الجميع ولا داعي لاحتطاف اللقمة من أفواه الآخرين ؛ عقلية الوفرة قائمة على الاعتراف بالإمكانيات الناتجة للفرح والرضا الداخلي .
- خامسها : تواصل إنساني معاطف : وهي قائمة على خطوات :
- الفهم لوجهات الطرف الآخر : ولماذا يتصرف بهذا التصرف ؟

١ - أخرجه البخاري رقم ٣٠٠ ، ومسلم رقم ١٦٦١



• المخاطرة .

• أين تتفق وأين تختلف ؟ فهناك أرضية مشتركة .

• الإبداع في حلول البدائل ، حتى تطيب النفوس .

إذا هناك تبادل ومشاركة ، فحينما يشعر الطرف الآخر بالحب والصدق ، يحدث تقدم هائل وفهم في العلاقة ، فسبحان الله ! فكيف بالذين يفرضون الأوامر ثم يطلبون من الناس أن يحبهم ويحترمهم ؟ " من لا يرحم لا يرحم " (١)

سادسها : الوضوح : وهو الوضوح في طرح البدائل ، الوضوح في الشخصية ، إذا شعر الطرف الآخر أنك لغيره لا تعرف لك ، تؤثرت العلاقة ، الوضوح من خلال عدم وجود أسرار أو تظاهر بالتعالم والمعرفة ، كن شخصية مقروءة للجميع ، منهجك في ذلك " على رسلكما إنها هفوية " (٢) يعلق ابن دقيق العيد قائلا : وهذا متأكد في حق العلماء ومن يقتلدى به ، فلا يجوز لهم أن يفعلوا فعلا يوجب سوء الظن بهم ، وإن كان لهم فيه عطلص لأي ذلك سبب إلى إبطال الانتفاع بعلمهم . (٣)

لكن هناك نمط مثالي جدا يحقق المبدأ الثاني للناس هم الأساس وهو من لهم علاقة بخدمة الناس ، والنمط يقول : الكل يكسب : فمن أنا أكسب ، وأنت تكسب قد يكون هناك طرف ثالث يحسر ، وحلاصتها أن لا أفكر فقط في إرضاء الطرفين ، بل أتحك عن حل يرضي ، حتى الأطراف الخارجية ، مبدأها مستمد من قوله تعالى في قصبة نور يسم

١- أخرجه البخاري رقم ٥٩٩٧ ، ومسلم رقم ٢٣١٨

٢- أخرجه البخاري رقم ٣٠٣٨ ومسلم رقم ٢١٥٧

٣- بغلا من كتاب المصطفى من صفات الدعاة ١/ص ٣٥



النبات فقال تعالى : ﴿ وَإِذَا حَضَرَ الْقِسْمَةَ أُولُو الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينُ

فَارْزُقُوهُمْ مِنْهُ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا ۝١٨﴾ (١)

سبحان الله ! أطراف ليس لها علاقة بالتواضع ومع ذلك لا بد من إرضائهم ، قد تكون
الأطراف الخارجية : يفة ، غضة ، تمية ، أسرة ... هذا النمط فيه تسامح لا تعصب ،
مرونة لا حزمية .

وحتى نصل إلى ذلك ينبغي :

- أن لا نستعجل في الحلول ، ونبحث عن بدائل .
- نسمع إلى حكمة كبار السن الذين عرّكتهم الحياة .
- إضافة روح وخماس الشاب .
- قراءة التاريخ ، من قصص الأنبياء والصحابه ، الناس الذين عاشوا للناس ، وعاشوا للبشرية ،
عاشوا للحضارة ولتغيير النفوس .
- المشاورة : فنستخدم للحل عقلين ، ولا تكون الشورى شكلية بل تكون نابعة من عمق
داخلي ، بأنه فعلا محتاج لرأيي .
- الاستشارة للرب سبحانه وتعالى ، بأن يطرح الخير والبركة .

الأساس المحكم :

أساس مبدأ الناس هم الأساس وجرهمه : الثبة ، ما هي نيتك ؟ إن كانت نيتك غير صادقة فسيلا
تظهر حلا بديلا أو نقوية في علاقة ، ولا تضيق وقتك ، ولا تخادع نفسك ، فالغرض الباعث هو
المحرك للأحرار ، لتكن نيتك حالصة ، وانسانتك صادقة وليس من أجل تحريك الناس لصالحك
" فَأَتِمِّمْ إِلَهَكَ لَكَ " (٢)

١ - سورة النساء: الآية ١٨

٢ - خلا من كتاب قائد وموقفه خالد بن الوليد ج١ ص ٣٨



الملتقى الثاني

الحاج استاذ و زائر . والحاج هذه صفة في التدين . منادى قائلوا في الحاج ذلك الحاج
وغيره حاج عرفت . وبكر الحاج القزق الحادي والعشرون . من هذه الحاصل . وعند الحاصل
وغيره الحاصل . وذلك الحاصل الحاصل في الحاصل حصة قائلوا في الحاج .

ستدرك فيها أحداث التخصّص من خلال شخصيات لها دورها القائل
بأنها لا تملك سوى الله وحده سلطة تسمية نكر الماضين

*(عقوبة الإعدام) لا يمكن قضاؤه في حين معه ومع الأعداء القوم
وإن لم يكن الحقد والإحسان تغور معه إلى محلة قلوا لي الجاحل حيث قال*

[illegible]

وید و القحاح خدیجہ اللہ و الخلاج علی احمدیہ السلام و علیہم الصلوٰۃ و السلام
 علیہم السلام و علیہم السلام و علیہم السلام و علیہم السلام و علیہم السلام
 و علیہم السلام و علیہم السلام و علیہم السلام و علیہم السلام و علیہم السلام

نصدق أفعالكم بما حبا ولا بد من الزم والصر تحقيق الهدف .

وقد قال الشاعر :

وقل من جد في أمر يحاوله واستعمل الصبر إلا فاز بالظفر

وعند النجاح لا بد من شكر النعمة وقد قيل والشكر على النعمة عمدة وكل من لم يحسنها
وتعال الله النجاح والتوفيق والفوز في الدارين

اسماعيل بن بكر قاضي

النجم الخامس : لغة المشاعر

قال تعالى : ﴿ وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ
فُتُوهِمْ لِيَتَقَرَّبَ إِلَهُمْ فَيُضِلُّ اللَّهُ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ
يَشَاءُ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ ﴾ [سورة إبراهيم آية ٤]



محتجها تقن :

- ثلاثة المغارك .
- القبرة على الانواع .
- الانسامة من الأعماق .
- التشخيص قبل العلاج .
- تدوين العرج العاجي .
- قراءة الرسالة المهيولة .
- الأهداف النبيلة .
- ثمانية الختام .

هو سماع الصوت الداخلي والرسائل الخفية
الخارجة من الأعماق وهي لغة صامتة تفسر
الأعرجين بالخبر الدافق من ظلم الحياة
وصراعات النفس ، لغة للمشاعر هي الإنسان
بين الماضي والحاضر ، هي الإنسان حيث
كان وكيف يكون ، وهي الأثر الداخلي الذي
يبرز الكيان مناديةً الفهمونا يا ناسي ، ينادي
صارخاً : أرجوك لا تفتشني فهي أصوات
شكوى وألم ، لغة المشاعر لغة حساسة ، لغة
عالمية لغة تجاملناها في عالم الصراع ونسيناها في
وقت نحن أخرج لل تعلمها ، لأنها تمثل عسى
روح الإنسان وأعلى ما يملك .



ثلاثية المدارك للمشاعر الإنسانية :

التعرف على لغة المشاعر يُسهّل عملية الاتصال ويؤدي إلى الاستجابة ، فشاعر الطفل تختلف عن مشاعر الشاب ، عن مشاعر المحتاج ، عن مشاعر المرأة ، وعند إتقانها يدخل النور وتحل الحركة في العلاقة ، إن التحول إلى عالم المشاعر يُحل الألفة العميقة ، الترابط العميق وتقبل الآخرين ، عندها يحس الآخرون بالحب الحقيقي الذي هو روح الوجود وإكسير القلوب وصمام الأمان لبني البشر ، إن إتقان قاموس المدارك الثلاثة للمشاعر الإنسانية يساعدك على تعلم لغة المشاعر وهي :

- افهم ليفهمك الآخرون .
- الإنصات العميق .
- الحوار الفعال .

وسوف أتناول الأول والثاني هنا ، أما الثالث فهو رمز للنجوم أفردته عقريه .



افهم ليفهمك الآخرون :

الاتصال هو أهم مهارات النجاح ، فنحن نقضي أغلب ساعات يقظتنا في الاتصال ولكن معظم الاتصالات يُرفع فيها شعار ما فهمتني ، أغلب الناس يطلبون من الآخرين أن يفهموهم ، دون أن يقدموا لهم تنازلاً بأن يفهموا الآخرين أولاً .

لما القاعدة الذهبية افهم ليفهمك الآخرون ؟ إن فهم الآخرين هو بمثابة الإنجاز في أعماق من هو أمامي ، والتحول في داخله وأسأل لماذا يتصرف بهذا التصرف ؟ .

يمكنك رفع صوتك واستعراض عضلاتك ، فتظن أنك عليت الطرف الآخر وأقمت عليه المحسة ولكن هل فهمته ؟ وهل ساعدته على الوصول إلى الحق ؟ إنك تدعي أنك مهتم بي وتقدرني ؟ ولكن لماذا لا تفهمني ؟ كل ما أحصل عليه هو مميزات وأنا لا أُنق بالتمنّيات .



إن الفهم : هو القطعة المذروعة من الناس ، المذروعة من كل جوانبهم ، مني ما رجست أحدثت
 تكاملاً في الاتصال مع الآخرين ، هي القطعة التي أخبر الله بها عن حقيقة إرسال سيدنا محمد ﷺ
 قال تعالى : ﴿ لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِّنْ أَنفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ
 بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ ﴾ (١)

ولاحظ " من أنفسكم " أي قطعة من أنفسكم ، ولم يقل منكم ، بل من أنفسكم من أعناقكم
 فهو جزء منكم .

إنها المشكلة التي يعاني منها وهي جهلنا بما يتوق إليه الآخرون من تطلعات ، هذا الجهل : والتعالي
 هو السبب لقولة " ما فهمني " .

وكم ممن غاب قولاً صحيحاً وأقصد من الفهم السقيم .

حينما نفهم الآخرين :

• سوف نكون أقدر على الإقناع والتأثير :

حينما ندخل دوائر النفوس ، وبدء غفل التصرفات ونقرأ ما بين السطور ، عندها تُفجع
 الآخرين ، وترثع مصداقيتك عند الآخرين ؛ لأنك عالجت الأصل ودخلت في العمق ولم
 تتخددع بالشكل ، عندها يتبادلي المشاعر ويعلم الآخرون أننا حادون في فهم من
 الأعماق ، وتعجبي قصة حمامة من أقبال ، حينما فهمه سيد البشر محمد ﷺ وقرأ ما بين
 السطور ، حينما كان مربوطاً في سارية المسجد ، عندها أسلم مدوياً بأحمل الكلمات قائلاً :

(١) سورة التوبة الآية (١٢٨)



يا محمد والله ما كان على وجه الأرض أبغض إليّ من وجهك ، فقد أصبح وجهك أحب
الوجوه كلها إليّ .^(١)

• نشعر بهم :

الفهم العميق للآخرين يحتاج للشعور بهم ، حينها نؤمن بأنك تتعامل مع عرائر بشرية وبغوص
أدمية + الشعور بالآخرين يحتم عليك أن لا تنظر إلى الأوقام والنتائج فقط ، بل إلى القواطم
والعقول فهي روح البشر ، نحن نريد شعوراً عميقاً في عام الرقادة ، حينما اسود لموه وتغير
حسسه وحاف المسلمون عليه الصعق^(٢) ، الشعور بالآخرين هو تعامل مع الآخرين على أنهم
أفراد يستحقون الاحترام والأهمية .

حينما نغير بين الأصوات فصوت المرأة الداخلي غير صوت الرجل الداخلي ، وهي رسائل
وأصوات غير متطوقة ، فعندما يكون الطرف الآخر مهموماً أو واقعاً تحت ضغط نفسي
نستطيع معرفة ذلك من خلال الملاحظة ، والرقابة ، والوحدة ، عن هنالك بين الحويزت
رضي الله عنه قال : أتيت إلى النبي ﷺ ونحو شبة متقاربون فأقما عنده عشرين يوماً وليلة
وكان رسول الله ﷺ رحيماً رقيقاً، فلما ظن أننا قد اشتبهنا أهلنا - أو قد اشتقنا ، سألنا
عن نركنا بعدنا ، فأجوبنا ، قال : ارجعوا إلى أهليكم فأقيموا فيهم وعلموهم
ومروهم .^(٣)

• تبسم من الأعماق :

قال جوزيف أديسون أحد كبار كتاب المقال الإنجليزي : الانسامة بالنسبة للإنسان
كالشمس بالنسبة للزهور ، إن الانسمات قليلة وضئيلة الشأن ، ولكنها عندما تتناثر بطول

١- أخرجه البخاري رقم ٤٢٧٤ - ومسلم رقم ١٧٢٤

٢- مجلة لاريفي في عصر الخلفاء الراشدين ص ٢٦٥

٣- أخرجه البخاري رقم ٦٣٩ ومسلم رقم ٦٧٤



طريق الحياة تؤدي إلى أثر طيب لا يمكن تخيل مداه ، الانضمام سريعاً ما تنساب إلى داخلك وتغسلك تشعر بالبهجة وارتفاع المعنويات ، في الحلقات التعليمية التي يذيعها الراديو يُطلب من الطلاب أن يتصوروا عندما يحسكون بالبحر ، وذلك مع أن السمعين لا يحسهم أي يروا تلك الانضمام ، فمتى ما يتحدث الفرد والانضمام تعلو وجهه يكون صوته حينئذ أكثر وداً ودفعاً^(١)

لما الانضمام التي لن تستغرق أكثر من مع الصبر لكن ذكرها يفي إلى آخر العصر ، قد تشتري السمات الزينة ولكن لن تشتري سمة الأعصاب ، وهي السمة الصادرة من القلب نتيجة فهم الآخرين وحسب الساد ، إن الخداع لا يؤثر في الآخرين وإنما يؤثر فيهم الشعور الصادق تجاههم ، يقول جوزيف آ . كينيدي في كتابه : استرح ثم قم بالبيع : تعلم أن تنضم في داخلك ، إن ما يسرب إلى لا وعي عميلك هو الإحساس وليس تصرفات وجهك...^(٢)

لما مصداقية " لا تخفون من المعروف شيئاً ولو أنه تلقى أخاك بوجه طلق^(٣) .

• تعطيهم المتفلسف للتعبير :

الفهم العميق للطرف الآخر يعطي متعة نفسياً لإخراج ما يتقل صدورهم ، هذا المتفلسف يساعد على كسر الحواجز ، وتختفي الأسرار ، ويصبح الحديث من الروح للروح ، لأن أعظم حاجات البشر هو قضاء العصب ، أن يفهم وأن يثبت ذاته وأن يُقبل ، يا إخوة ! الناس تعاقب من كنت نفسي عميق ، الناس بحاجة إلى من يفتح قلبه وأذنه لهم ، هذا المتفلسف هو الذي

١ - السماع للمبتدئين ص ١١١

٢ - نقل من كتاب كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس ص ١١٦

٣ - أخرجه مسلم برقم ٣٩٢٩



جعل من خالد بن الوليد ينتقل من الكفر إلى الإسلام ، وهو السؤال الخارج من فهم عميق من سيدنا محمد ﷺ : " أين خالد ؟ ما مثل خالد جهيل الإسلام " (١)
 إنما روح السؤال الحقيقية الخارجة من فهم عميق ، جعلت من خالد يسلم ويولي بلاه حياً في الإسلام .

• تشخيص قبل العلاج :



افترض أنك كنت تعاني من مصاعب في النظر وقررت أن تذهب إلى أخصائي فحص البصر كي يساعدك ، وأنشاء شرحك للمرض ، رفع نظارتك وأعطاك إياها وقال: ضع هذه النظارة ، لقد استعملتها لمدة عشر سنوات وقد صاعدتني فعلاً ، إن لدي نظارة أخرى في البيت ، وبإمكانك استخدام هذه النظارة وأحسنت بازدياد المشكلة ، فصرحت من شدة الألم ، فاستقرب الدكتور ما الخطأ فيها ! إنما تعمل معي وبشكل واضح ورائع ، حاول مرة أخرى ، فتصرخ قائلاً: لا أريد هذه النظارة ، عندها بصرخ الدكتور : يا ناكرو الجعيل ، بعد كل ما فعلته لمساعدتك ، عندها سألتك سؤالاً صريحاً : هل ستراجع إلى هذا الدكتور مرة أخرى .

موقف مضحك ، هل تعلم أنا نطقه على كثير ممن هم حولنا ، على كل من يربطنا بهم دوراً إنها سمة جميع الشترفين ، إن لم يكن لديك فهم عميق للآخرين فلن تشخصهم ، ولن تصف لهم العلاج ، عندها تكون مثل طبيب المحلات يسأله القارئ: ينبغي عن بعد ، لكن رجال

١- موسوعة عقباء رسول الرسول ١/ص ٦٨٣



صناعة التجاح هم أطباء ، فلا يقدمون لمصاب السكر علاج مرض الصدر ، بل يقدمون لكل مريض ما يناسبه من العلاج .

إن الوصفة قبل التشخيص هي بمثابة فرض الآراء قبل السماع ، الإخبار على رؤى معينة دون الشعور بالآخرين ، انظر للوصفة العمرية المعسرة بن العاص ، الوصفة النابعة عن فهم عميق " ما ينبغي لأبي عبد الله أن يمشي على الأرض إلا أميراً " (١) الفهم بعمق ويصحح الوصف ، عندها تزداد الثقة من الآخرين .

وحتى نفهم الآخرين :

• نشعر الآخرين بالكرامة :

إشعارهم بأدبهم ، وأهم أصول وليسو آلات ، إن الإطاعة والإسماع بالكرامة هي الخطيئة التي لا تغفر عند البشر ، عندها توقع نفسك والآخرين في الشاعب النفسية .
إنه النص العمري القائل : " متى استعبدتم الناس وقد ولدتهم أمهاتهم أحراراً " (٢)
أن تعطيهم حقوقهم وواجباتهم ، أن تعيد لهم العنصر المفقود من داخلهم وهي الثقة ، لا تشعرهم بالاستغلال أو أن تستوف قدراتهم .

من الكرامة أن تتعامل مع من هم أقل منك باحترام وأدب ، معاملة : خدمت النبي ﷺ عشر سنين فما قال لي : أف قط ، وما قال لشيء صنعت : لم صنعت ؟ ولا لشيء تركته : لم تركته ؟ (٣)

أن تسأل عنهم وتتفقد أحوالهم ، ولا تمسهم ، عندها تودع أكبر رصيد للكرامة البشرية في قلوبهم ، ألم تسمع لكلمة عمر بن عبد العزيز حينما سأل أحد القزاة فقال له : هل مسلم

١- رجال حول الرسول ص ٦١٨ وموسوعة عقائد حول الرسول ٢/ص ١١٣٦

٢- التاريخ الإسلامي ٣/ص ٢١٧

٣- أخرجه مسلم رقم ٢٣٠٩



المسلمون ٢ قال : نعم ، قال : كلهم ؛ قال : نعم إلا رجلاً واحداً ، عدلت به فاشتبه فمضج في الثلج ، قال : فصنع ما فافا ٣ قال : فهلك ، قال عمر بن عبد العزيز : لقد أطلقها غير مكترث ، علي بفلان ٤ كاتبه ٥ فكذب إلى عامله معاوية قائلاً : إياك وغادات الشتاء ، فوالله لرجل من المسلمين أحب إلي من الروم وما حوت. (١)

إنه المعنى المفقود في المجتمع ، إكرام البشر ، ومكافأة الطيقات والمستويات

قال تعالى : ﴿ وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْوَنَاءِ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنْ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلاً ﴾ (٢)

• تضع نفسك مكانه ويعنى :

اشترت سيارة جديدة ، وأثناء قيادتك لها ، تعرضت لحادث تصادم ، وحينما خرجت من سيارتك لتقابل الطرف الآخر ، اعتذر وقال لك : الآن خارج من المستشفى بعد سماعي لحادث وفاة والدي ! ما هو شعورك في هذه اللحظة ؟ ماذا انقلبت متاعرك انقلاباً كبيراً ، البرر هسو أنك وضعت نفسك مكانه ، وشعرت به ، ولن يكون ذلك إلا حينما تودع البرج العاجي وتترل مع الناس ، وتتحنن متاعرهم ، قال ابن حزم : من أراد الإنصاف فليوهم نفسه مكان خصمه فإنه يلوح له وجه تعسقه (٣).

دورنا المهم أن نتعلم العمل مع الطبيعة الإنسانية وليس ضدها ، إنه المعنى المبسط للمثل الصيني القائل : لن تفهم الذي أمامك حتى تمشي في حذائه ألق خطورة ، الفهم العميق السالغ من إحساس ، عندها صدقني ستزول معظم المشاكل ، إن ثلاث أرباع الناس وسوء الفهم في

١- رسائل العاطلين ص ٢٠٩

٢- سورة الإسراء: الآية ٧٠

٣- لقلاً من أخطاء في آداب المائدة والعائلة ص ٧٥



هذا العالم سيحتفي إذا وضع كل منا نفسه في موضع من يتخلف معهم لكي يفهم وجهة نظرهم
إنها بصمة غاندي^(١) التي بصمها لعلاج مشاكل الناس . وقبل ذلك كله بصمة عظيم التاجرين
سيدنا محمد ﷺ " إن هذه الأمة تجعل عافيتها في أوطاها وسصيب آخرها بلاء وأمر
تكرهوها ، فمن أوتاه أن يرحل عن النار ويدخل الجنة فلتأته هيبته وهو يؤمن بالله واليوم
الآخر وليأت إلى الناس الذي يحب أن يؤتى إليه ."^(٢)

النجمة المفقودة

كيف ترى هذه الصورة ؟ هل تراها خمسة ؟ أم تراها خمسة حروف ؟
الصورة تختلف بالطبع ، نعم فالأشياء ليست دائماً كما تبدو لنا !
حتى نفهم لماذا أن تضع نفسك مكان الطرف المقابل ولن يتم ذلك حتى
ترى منظور ، إنها النظرة من امرأة داعية زانية حبيبا رأيت كذاً بلفت فقالت : لقد بلغ هذا مثل
الذي بلغ في ، فسقته فدخلت الجنة^(٣)
• التواضع :

التواضع النابع من الإحساس بالآخرين وعدم إظهار التفاخر والمصائب المتعددة والمثوبة بلباس
الحب ، التواضع الذي يزيل العزور والتعالي ، فتحترم ما في صمايرهم وتقدير ذواتهم وراذلتهم
المستقلة ، وتقدير ما وصلوا إليه وما عجزت أنت عنه ، فتعلم منهم ما تعلمه وصادقاً عندنا *
وما تواضع أحد لله إلا رفعه^(٤)

١- (٢/٥٥) الأولويات ص ٣٦٨

٢- أخرجه مسلم برقم ١٨٤٤

٣- أسنن البخاري برقم ٣٣٢٤ - و مسلم برقم ٢٣٤٥

٤- أسنن مسلم برقم ٢٣٥٥



وحننا تفهم الآخرين :

- لابد من التعقل ، وتحليل الأمور بشكل صحيح .
- الشجاعة إلى كلمة أنا أصغى ، الكلمة المحذوفة من قاموسنا .
- التمييز بين الأصوات والتعامل مع ما يناسبها من لغة عند ذلك وضعت نفسك في سلم النجاح لإتقان لغة المشاعر وهي فهم الآخرين ، عندها تدع الآخرين يفهمونك ، كمن واضحاً ، كمن صادقاً ، كمن أميناً ، كمن ناصحاً ، كمن مشفقاً ، عندها سيأدلو بك نفس الشعور والإحساس .

الإنصات العميق :

الذي لا يعرف كيف يتكلم ، لا يعرف كيف يسمع ، والذي لا يعرف كيف يسمع لن يفهم ، تقول مجلة ريدرز دايجست : إن كثيراً من الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم ، بل ليستمع إليهم^(١) .
إنه أكثر الناس يعلم مهارة الإنصات ، ولكن عن خلق شخصي ليس عن مهارة وتدريب . إن الإنصات النابع من الداخل والمصقول بالتدريب هو إنصات حقيقي نابع عن تعليم .

حينما نسمع :

- نأخذ بيانات حقيقية : وبيانات دقيقة ، نعمل من خلالها مع واقع موجود في رأس وفلسفة الذي أمامك متحلياً بسرعة الاستنتاج وتفسير الكلام حسب حلفتك وقناعتك .
- تتراوح النفس : وبالذات حين الشعور بالألم أو حينما نشعر أن رأيك هو الأفضل فسمع فتنازل نتيجة لوصولك للحق ، عندها تسكن النفس وهماً وتراجع .

تعلم مبداً : ﴿ قَالَ سَتَقْبُرُوا أَصْدَقْتُ أَمْ كُنتُ مِنَ الْكَافِرِينَ ﴾ (١٦)

١- لو فقدت صوتك التمعن مع الآخرين : ص ٢٩

٢- (سورة البقره الآية ١٧٧)



- وهي مهارة السماع من الطرفين والتأكد والتثبت ، وتشعر أن الذي أمامك بشر يصيب ويخطيء فتأكد من صحة المعلومات لتبني من خلالها ، وقدماً قيل : إذا جاءك الرجل وقد لفقت عينه فلا تحكم له حتى ترى الآخر فلعله لفقت عيناه .
- أحقق الطبيعة البشرية : وهي وصية أبي الدرداء رضي الله عنه حينما قال : أنصف أذنك من فيك ، فإنما جعل لك أذاناً اثنتان ولم واحد لتسمع أكثر مما تقول ^(١)
- تعلم الشجاعة : وهي القيمة في كلمة ألا آسف ، أخطأت عليك ، الاعتراف الحقيقي لا الشكلي ، وتعترف بتصرفاتك السيئة ، عندها ستكون صادقين في التعبير ، ويزداد حب الناس لنا .
- لاختصار الوقت والجهد : فترى العالم الخاص والمحيط في مشاعره ولشخص حالته فتصف له الدواء ، بعض الناس يعترض على الاستماع بحجة ألما تأخذ وتستغرق وقتاً طويلاً لكنه يختصر كثيراً من السنوات التي سوف تقضيها في سوء فهم واتصال ، لأن أي سوء تفاهم ، معناه سوء سماع ، معناه سوء إنصات .

مثال

ساعة جئت بساعات قوية بطرت أوراقك في أنحاء الغرفة ، فبدأت تركض في أنحاء الشقة محاولاً بأن جمع تلك الأوراق ، وفي النهاية انتهيت ، لأن من الأفضل أخذ عشر ثوانٍ من وقتك لكي تغطي الساعة .

هذا الوقت سيوفر لك جهد سنوات متضيق في التبرير والدفاع وقد ينتهي بقطع روابط العلاقة .

- لاقرأ وأستمع إلى الرسالة المجهولة : وهي قراءة ما بين السطور ، كل إنسان أثناء الكلام وأثناء التنقيص ، بداخله رسالة مجهولة ، استيعاب هذه الرسالة الغير منطوقة يتضمن لك حقيقة



الفهم ، اثبتت عن الأفكار المجهولة لا مجرد الكلمات ، الفحص وغص في العبارات والأعماق ، عندها يشعر الآخرون بالأمان فيفتحوا لك أكثر .

- حتى أعمل بوصية سيد البشر : وصية سيدنا محمد ﷺ لجرير في حجة الوداع " استصت الناس " (١) الوصية النبوية العالية في مهارة الاتصال والعلاقات .
- حتى أصل إلى الحق : أسمع لا لكي أحقق أهدافي ، وإنما للوصول للحق ، فمشاعرك وحقوقك ليست أكثر أو أقل أهمية من تلك التي تخص الآخرين ، بل تتساوى بالأهمية ، ولكن الحق أعلى وأحق ، أريد نفسية عمرو بن الخطاب في قوله " ما حاججت أحداً إلا وعيت أن يكون الحق على لسانه " (٢) نفسية النحرده للحق لا للأهواء النفسية .

وحتى نسمع :

- لا بد من التعليم والتدريب :
- فهي مهارة تكسب وليست مورثة ، وتعلمها أمر عسير ، إن محاولة الإكثار من مقولة " فاستحي حسنة ولا أقصد " محاولة باءت بالفشل مع الزمن المديد ، عندها تنكشف حقيقة أنك ، وعندها تفقد مصداقيتك ، فالتناس يرفضون أي محاولة للخداع " وكلم من يريد للخير لن يصيبه " (٣)

• نسمع حتى ... " أفرغت ؟ " :

وهي أن نسمع كل شيء ، الغث والسمين فلا تقاطع وتعمل ونغبر بين الحقائق والمشاعر والآراء والأفكار ، ونسمع بأذن صاغية ؛ بأذن عطاء بن أبي رباح الذي بصت إلى حديث

١- أخرجه البخاري برقم ١٦٦٠ ، ومسلم برقم ٦٥

٢- رسائل قتباة القدوة ص ٣٠٤

٣- من مقولة ابن مسعود " كما رواه الشريفي في المقدمة برقم ٣٠٤

وصحيح الألباني رحمه الله إسناده في السلسلة الصحيحة برقم ٢٠٠٥



شاب حتى كأنه يسمعه لأول مرة ، فحينما انتهى الشاب وانصرف ، غلب الحاضرون منه ، فقال : والله إني لأعلم الذي قاله قبل أن يولد .^(١)

• الإنصات وعمق :

وهي توحيد كافة الأعضاء من أذن وقلب وعين فأنت تسمع من أجل الإحساس والمغزى ، وبصير كبير للبحث عن حقيقة ، تسمع وبصيرة الفهم ، وتوظف قدراتك لذلك ، ولا تكون مثل :
﴿ وَلَقَدْ ذَرَأْنَا لِجَهَنَّمَ كَثِيرًا مِّنَ الْجِنِّ وَالإِنسِ لَهُمْ قُلُوبٌ لَا يَفْقَهُونَ بِهَا وَلَهُمْ أَعْيُنٌ لَا يُبْصِرُونَ بِهَا وَلَهُمْ أُذُنٌ لَا يَسْمَعُونَ بِهَا أُولَئِكَ كَمَا لَاتُغْنِي عَنْهُمْ كَثْرَتُهُمْ وَلَئِن لَّمْ يَظْهَرُوا عَلَيْكَ يَضْحَكُونَ ﴾ (٢)

فاذا لم لا تسمع عمق لذلك لم يفهموا ، فالكلمات كانت في الأذان ولم تحدث دويماً في القلب .
• تمارس الاستماع بطرق متنوعة :

فلا أجمع للجميع بنفس الأسلوب ، فكل له أسلوبه الذي يناسبه ، ولكن يتم ذلك إلا يفهم الطبايع النسبة للطرف المقابل ، فبعضهم يحتاج للسؤال والآخر لتحريك الرأس... أما إذا كان أسلوب واحد فالتيحة مع الكل واحدة .

• استمع للإنصات والفهم لا لتجهيز الرد :

بعض الناس يستمع ليفهمه الآخرون دون أن يُكَلِّف نفسه عناء فهم الآخرين ، أو يستمع لتجهيز الرد .

١- كيف تحول ٢ ص ١٨

٢- [سورة الأعراف: الآية ١٧٩]



" إذا انتقدك الآخرون وتكلموا واتهموا ، فبما ردة الفعل وتعود أن تقول لهم شكراً ومن قلب صادق وبالذات في وقت لا يفرقه منك الآخرون ، فبماذا لا تحصل الأسكلم ، وعلمهم هذا من الوقت للتفكير " .

• إذا خالفك الآخر ، فلا تقدم رأيه ولا تظهر عواره ونقصه :

احترم عقلية الطرف الآخر ، ويا سبحان الله ! القرآن يعرض آراء المخالفين ، حتى في الآراء التي فيها شناعة : ﴿ وَقَالُوا لَنْ يَدْخُلَ الْجَنَّةَ إِلَّا مَنْ كَانَ هُودًا أَوْ نَصْرَىٰ تِلْكَ أَمَانِيُّهُمْ قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ ﴾ (١) .

هذه القدرة على فهم الرأي الآخر ، وعرضه والاستعداد المطلق للتنازل لو استطاع المقابل أن يثبت حجته ﴿ قُلْ إِنْ كَانَ لِلرَّحْمَنِ وَلَدٌ فَأَنَا أَوَّلُ الْعَابِدِينَ ﴾ (٢) .

هذه توجهات من رب العالمين ، يعلمنا فيها كيف نتعلم رقي الأخلاق في السماع ..
أساس الفكر الغربي للسمع والإنصات هو اكسب وكسب ، لكن في الدين الإسلامي هو الوصول للحق ، فليكن عندك الاستعداد التام للتنازل عن رأيك إذا ثبت أنك مخطئ .

نتائجة الأساس في لغة المشاعر :

• ما هي نيتك ؟ لماذا تسمع ؟ لماذا تفهم ؟ هل ليحققوا أهدافك ومصالحك أم ماذا ؟ لماذا تتسم لهم ... لماذا ؟ .

١- [سورة البقرة: الآية ١٦١]

٢- [سورة الزمزم: الآية ٨١]



نحن صاحب نية حسنة وصاحب هدف نبيل ، عندها نتضح نيتك وإلا فسوف نتعامل بطريقة الدفاع والتبرير والحذر وعدم الثقة ، عندها تنهدم العلاقة .
 إنك إن استطعت أن تخدع غيرك لن تستطيع أن تخدع نفسك ولن تخدع ربك فالقضية ليست شكل بل عمق ضميري متصل بالنساء .
 • تكوين الرغبة الصادقة في فهم المشاعر والتعاطف مع البشر ، عندها تحلى بالصبر ..
 ثم الصبر ﴿ يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ

تَقْلِحُونَ ﴾ ﴿٢٠٠﴾

وما أعطي أحد عطاء خيراً وأوسع من الصبر .^(١)

١- [سورة آل عمران: الآية ٢٠٠]

٢- أخرجه البخاري رقم ١٥٦٩ ، مسلم رقم ١٠٥٣



1. The first part of the paper is devoted to the study of the properties of the function $f(x)$ defined by the equation $f(x) = \int_0^x f(t) dt$. It is shown that $f(x)$ is a constant function, and its value is determined by the initial condition $f(0) = 1$. The second part of the paper is devoted to the study of the properties of the function $g(x)$ defined by the equation $g(x) = \int_0^x g(t) dt$. It is shown that $g(x)$ is a constant function, and its value is determined by the initial condition $g(0) = 1$. The third part of the paper is devoted to the study of the properties of the function $h(x)$ defined by the equation $h(x) = \int_0^x h(t) dt$. It is shown that $h(x)$ is a constant function, and its value is determined by the initial condition $h(0) = 1$.

2. The first part of the paper is devoted to the study of the properties of the function $f(x)$ defined by the equation $f(x) = \int_0^x f(t) dt$. It is shown that $f(x)$ is a constant function, and its value is determined by the initial condition $f(0) = 1$. The second part of the paper is devoted to the study of the properties of the function $g(x)$ defined by the equation $g(x) = \int_0^x g(t) dt$. It is shown that $g(x)$ is a constant function, and its value is determined by the initial condition $g(0) = 1$. The third part of the paper is devoted to the study of the properties of the function $h(x)$ defined by the equation $h(x) = \int_0^x h(t) dt$. It is shown that $h(x)$ is a constant function, and its value is determined by the initial condition $h(0) = 1$.

النجم السادس : فريق البيان المخصوص

قال تعالى : ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ

صَفًا كَانَتْهُمْ بُتَيْنِ مَرصُوصَ ۝﴾ (سورة الصف آية ٤)



عنصرها الجديد :

- كفة النائم .
- أسرار التميز القيادي .
- نظرية MASLOW في حاجات البشر .
- المواصفات السبع للفريق .
- إخراج النموذج للاقتداء .

إن الإنسان لا ينجح بمجاده طويلاً الذي إن كان يعمل بمفرده ، لفريق البيان المخصوص ما حصلنا أن الكل أعظم من مجموع أجزائه ، فحسبني وجهتك يساوي نتائج أكثر من مجموع الأفراد ، وهو ثالث أنواع النفع وهو الاقتصاد للمبادل ، فواحد + واحد قد يساوي ثمانية أو أكثر بكثير ، إنما نجمة حقيقية تدعوك للمشاركة والثناء فهو صناعة النجاح .



دعوة للتماسك :

إنني أدعو إلى التلاحم الداخلي والخارجي للأفراد ، إلى بيئة مريحة للجميع تغذي بالاحترام والتقدير وخلق الفرص لإنتاج حيل نجاح القرن الحادي والعشرين ، مشكلتنا أننا حصرنا كثيراً من الطاقات ، وأصحاب الفكر من خلال ما تدعيه بالتلاحم الذي أظهر لنا ومع الزمن أنه تلاحم شكلي سبب التسلط والكت ، عندها فقدنا معنى التلاحم ، فالإنسان الفاقد لروح التلاحم الحقيقية إنسان لا ينجح على المدى البعيد ، ومن مشكلتنا أيضاً أن هناك أشخاصاً مهددي التبعة يحاولون تحقيق نجاح في واقع اعتيادي ، فهم إما يعتمدون على استعارة قوة من مركز سلطتهم ويهجون مبدأ أريج / تحسرو أو أنهم يعتمدون على شعبيتهم مع الآخرين ويهجون مبدأ أخسر / ترويح ، مبادئهم حداث في حداث ثم يطمون روح فريق العمل .

إننا نقدر الاختلاف بين البشر ، وأنماطهم وحياتهم ، وادعوا إلى تقدير ذلك من خلال روح فريق البيان المخصوص لننتج حيلاً معدة إعداداً مميزاً للمخدمة والمساهمة والبناء ، وأقل تشيئاً بأخطائه وأقل أنانية ؛ حيلاً أكثر انفتاحاً وأكثر ثقة وأكثر عطاء وحبا وتلاحماً ، حيلاً له رؤية نحو صناعة النجاح .

محور البناء :

الفريق هم مجموعة من البشر مجتمعين معا بوجههم هدف عام ويكافحون من أجل أعلى النتائج ، وهو بمثابة محطة توليد لطاقات تكامة لكل فرد يقدم مساهمة فريدة من نوعها .

أسباب ضعف لتكوين فريق	أسباب قوية لتكوين فريق
<ul style="list-style-type: none"> • التخفيف من غباء العمل على المشرف ، فالبشر عندها يكونون آلات . • مساعدة الموظفين على نقل وتبادل المعرفة 	<ul style="list-style-type: none"> • لحل المشاكل بالاستفادة من مواهب عند من الأفراد . • لتعبئة الشعور بالانتماء والصداقة والحماس



<p>أثناء التنفيذ .</p> <ul style="list-style-type: none"> • لزيادة الإنتاج وذلك بالتشجيع و خلق حوافز • من التعاون . • إتاحة الفرصة لزيادة الاتصال بين الأعضاء • والمشرفين على تنفيذ مشروع ما . • لتحقيق حل قد يكون غير مناسب للبعض ولكنه رغبة الغالبية العظمى . 	<p>قيما يبهم لتوفير تكاليف تدريبهم .</p> <ul style="list-style-type: none"> • لإظهار النتائج فقط لتلقي المدح والإطراء ، وإله أنا العنصر الفعال . • لإعطاء الآخرين نموذج الفعالية الشكلية ، وأن المشرف على علم بما يفعل والفريق متعاون شكلاً ... كلها لأسباب شكلية تخدع بها الآخرين .
--	--

محور البناء :

أنك حينما تتعامل مع بشر يتطلب منك أن تكون على مهارة عالية وفاتقة في العلاقات الإنسانية الطيبة ، ويتطلب منك إدراكاً عميقاً للفروق الفردية ، وكيف يمكن بناء فريق البيان المرصوص من خلال الاختلاف والفروق .

محور نجاح فريق البيان المرصوص هو البناء على نقاط القوة وتغويض نقاط الضعف .

القائد الباني :

من هنا ، ومن قمة العلو يخرج القيادي لإدارة فريق البيان المرصوص ، وقديماً قيل : جيش من الأرواب يقوده أسد ، أفضل من جيش أسود يقوده أرنب .

وصناع النجاح يقولون : جيش من الأسود يقوده أسد هو الأفضل .

فالقائد : هو الشخص الذي يستعمل تقوده وقوته ليؤثر على سلوك وتوجهات الأفراد من حوله ليرجعهم لإشمار أهداف محددة .

بناء الفريق يتيح لك الفرصة الرائعة لإبراز أحسن الصفات الموجودة في الأشخاص الآخرين ولحل المشاكل .



ومهمة القائد تبدأ من إتقان أجديات السمات الإحدى والعشرين لتصبح القائد الباقى :

السمة الأولى : القائد الوجداني : فهو يساهم في تبادل العلاقة مع الأفراد ، ويستحوذ على قلوبهم وينشر بدور الحب والإحباء ، يساهم في حل مشاكل الأفراد والاستقرار العائلي -

السمة الثانية : القائد الرحيم : فلم يهجر الحب قلبه ، كلمته فيه ، محبوب لدى الأفراد ، مسامح ويقبل الأعداء ، قلبه كبير ، يعطي ولا ينتظر من الآخرين شيئا ، يحب ويلا شروط .

السمة الثالثة : القائد المثقف : متفقد للبص الداخلي للأفراد ، يشعر ويحس بهم ، يفقد أفرادهم ويروهم وخاصة لمن هم أقل منه ، يفقد همومهم ومشاكلهم ؛ شعاره : ﴿ وَتَقَفَّذْ وَيُزَوِّرْهُمْ وَحَاصَّةٌ لَّنْ هُمْ أَقَلُّ مِنْهُ ، فَيَقْفَدُ هُمُومَهُمْ وَمَشَاكِلَهُمْ ؛ شَعَارُهُ : ﴿ وَتَقَفَّذْ

الْقَطِيرَ فَقَالَ مَا لِي لَا أَرَى الْهَيْهَذَا أَمْ كَانَ مِنَ الْعَبَايِثِ ﴿٢٠﴾ ۝

السمة الرابعة : القائد الخديم : فواله : كيف يمكن أن أساعدك ؟ وقرع وقتا من أحلهم ، ولا يوجد حواجر معنوية ، قائد إن كان معهم لا يعرف ، شعاره : " أنا أخ ، لكم وأمنحكم السلطة من خلال حي وصري وحزمي ، وأحكم بدرجة لا أسمح لكم بعمل ما هو أقل من الممتاز ، ولكي لا أكرهكم عليه ؛ بل أدعوكم إليه " .

السمة الخامسة : القائد المحاط : القائد الذي يحاط من حوله بقيادة وليس باتباع ، يتبع مثل قائد ، مثل عمر بن الخطاب حينما قال لأصحابه : تموا ، فنتى كل واحد أمية ؛ فقال عمر بن الخطاب : ولكي أمتى بيتا مملوءا رجلا مثل أبي عبيدة ، وسالم مولى أبي حذيفة .^(٢١)

١- سورة النمل: الآية ٢٠

٢- رسائل العلافين من ٢٩٤



استراحة غرائب

- تقوم واحدة من كليات شركات خطوط الطيران بتقديم مؤتمر في باريس، حيث أريها أيام لأعضاء مجلس الإدارة : " تحليل التكاليف " ويتصدر قائمة الأعمال بحث تسريع عدد منهم من الموظفين لضغط الاتفاق عليها .
- في أيام الوسر تكرر الإدارة الأرباح ، وفي أيام الوسر تحصل المكافآت والأرباح .

السمة السادسة : القائد العملاق : صبور على تحقيق حلمه إلى واقع وحقيقة ، صاحب رؤية مستقبلية يردد : إن عملا كادحا بلا رؤية يعطي عبودية ، ورؤية بلا عمل تظل حلمًا وسرابًا ، رؤيتي تخرج مني عملي لأنها تجعل حماسي وتفجر طاقتي .

س / أيهم أفضل ؟

الأب الأول	الأب الثاني	الأب الثالث
أب يصبح في وجه ابنه قائلا : استذكر دروسك .. ثم يخرج ملحا على ابنه .	والآخر يصرخ : اجعل التفوق هدفك .	والآخر يقول : ينبغي أن تستذكر دروسك لأن المذاكرة هي الطريق لتحقيق تفوقك .
نموذج للعبودية ... منهج بلا رؤية .	نموذج الحلم ... رؤية بلا منهج .	العملاق رؤية ممزوجة بعمل .



السمة السابعة : القائد المحفز : لماذا تتعثر عشرات ومئات الشركات في تنفيذ خططها ؟ ألا تسع المؤسسة لا يدين أفرادها بالولاء لها ؟ القائد المحفز : هو المشجع المساعد في الإبداع وتوليد الطاقة في الأفراد ويفضي إلى نتيجة ناجحة .

صورة التحفيز اليوم خارجة من أسس اقتصادية صرفية ، لا مجال فيها للأنفة أو التعاطف فقد تستطيع شراء كلامهم وعقولهم ، لكن لن تستطيع شراء قلوبهم وولائهم .

أعظم الحوافز للبشر ملخصة في نظرية MASLOW رائد علم النفس الإنساني المقسمة إلى الحاجات الخمس :

(١) حاجة التقدير .

(٢) حاجة الأمان .

(٣) حاجة الانتماء .

(٤) تحقيق الذات .

(٥) الحاجات الفسيولوجية .

عندما تشعلها في نفوس الآخرين ويصدق ، يتحسس الأفراد ويلا مقابل مادي .

السمة الثامنة : القائد النشط : يجعل العمل أكثر نشاطاً ، الكل يستمتع بالعمل ويشارك الفريق ، يطلب آراء العاملين من حوله .

السمة التاسعة : القائد المملك : يتيح للآخرين الفرصة للمساهمة في النجاح ، ويضع مجالاً لاتخاذ واختيار القرار ، ويعطي للعاملين المسؤولية عما يفعلون ، يمنح الآخرين الأمن الوظيفي لا الوظيفة الآمنة .

السمة العاشرة : القائد المفروض : يقلل من اعتماد الأفراد عليه ، ويقلل من اللجوء إليه في كل صغيرة وكبيرة ، ويعطي الصلاحيات اللازمة لإدارة العمل ، ويشجع المبادرات



الفردية في تحمل المسؤولية : ويتيح للعاملين فرصة القيام بدور قيادي وفرصة للتألف الاجتماعي .

استراحة هـ
تطرق :

في دراسة نشرت في جريدة USA . TODAY مثل أصحاب العمل عما يعتقدون أن موظفيهم يحتاجون إليه بشدة ، وكانت الإجابة بأن الحاجة رقم ١ هي الأجور المرتفعة ، وأن الحاجة رقم ٢ هي الأمان والاستقرار الوظيفي ، وأن الحاجة رقم ٣ هي إتاحة الفرصة للتقدم .

ولكن عندما مثل الموظفون نفس هذا السؤال ، كانت إجاباتهم بأن الأمور المرتفعة هي الحاجة رقم ٢ وأن فرصة الترقية هي الحاجة رقم ١ ، وأن الأمان والاستقرار الوظيفي هي الحاجة رقم ١ ، وأما الحاجة رقم ١ بالنسبة للموظفين فقد كانت هي العمل الممتع ، وكانت الحاجة رقم ٢ هي الحصول على التطوير عند إنجاز الأعمال ، والحاجة رقم ٣ هي الإحساس بالاشتراك في صنع القرار .^(١)

من حق أي موظف في مصنع " توليدو " أن يتفق مئلفا يصل إلى ٥٠ ٪ على أي مشروع تجاري. يرى أنه يمكن أن يسهم في رفع كفاءة الإنتاج وذلك دون الحصول على موافقات إدارية.

السمة الحادية عشر : القائد الموظف : يوظف قوة الأفراد في العمل الجماعي ، يوظف إمكانياتهم ويضرب بين الأفراد ، يسمع وينصت للكل ، ويسمح لهم بالتعبير عن آرائهم ويشعرهم : بأنهم أرضة تامة لها معنى وقيمة ولهم قلوب ومشاعر ، ويشعرهم بشعار " معا في السراء والضراء " .

١- النجاح المستحيل، ص ١٩ - ٢٠



السمة الثانية عشر : القائد الممكن : يتيح فرصة للتعليم ويتجاوز عمن الأخطاء ولا يسمح بتكرارها ، ويدع العاملين يضعون الأهداف لأنفسهم .

السمة الثالثة عشر : القائد المتعز : يشجع العاملين على التطوير ، وتحدى العاملين ليتفوقوا على أنفسهم ، لإيجازاته تحدث عنه ، محبوب عند الجميع ، صاحب تدرج موزون .

السمة الرابعة عشر : القائد المحترم : يشد من أزر العاملين ، ويثني عليهم بصدق ويربهم بتقديره وعرفانه ، ويحترم التزاماته ومواعيده .

السمة الخامسة عشر : القائد الشارح : يشرح للعاملين أهمية وقيمة ومعنى ما يفعلون فيشرح رؤيته بوضوح ، ويشرح أهدافه بوضوح ، ويجيد ويتقن إيصال المعلومة .

استراحة
إعلانات :

- تعلى إحدى الشركات عن طلب وظيفة / وعن فتح باب جديد للبيانات الإدارية ، يشترط في المدير المتقدم للوظيفة التالي :
(١) يرفع شعار الباب المصروح : تريد مدبرا يفتح الأبواب ويضم أخته وفله .
(٢) يرفع شعار المخرج الحسابي : تريد مدبرا يعرف كل شيء ، ويتبع سياسة أنا فقط ، محذوف من قاموسه " لا أعلم " يتبع نظام سحق الأفراد ،
● قتلوا عمن لا يمدحون أحدا ولا يعجبهم لسانا ، ولا يكفون عمن التوسيع والثائب ، يملوهم في ذممة المكروحين .

السمة السادسة عشر : القائد المفكر : الذي يهتم بتجميع وتوظيف المعلومات لخدمة التفكير ، المصمم لصياغة رسالة المؤسسة ، المبدع والمبتكر والطامح لصعود القمة ، صاحب نظرة عميقة ذات بعد استراتيجي طويل الأجل ، يهتم بالخلوة الانفرادية للتأمل والتصور ، يحب التفكير في التغيير الواقعي .



السمة السابعة عشر : القائد المحرك : يهتم ببناء النفسيات ، ومساعدة الأفراد وتطويرهم بالتدريب المستمر ، يعامل الأفراد على أنهم أصحاب طاقات كاملة قابلة للتطوير والنماء ، وتطبيقه الحقيقية اكتشاف هذه الطاقات وتطبيقها نحو الأفضل ، أفعاله لها صوت أعلى من أقواله ، فهو نموذج يحتذى به .

السمة الثامنة عشر : القائد المؤثر : يتقن فن الإصغاء إلى الفريق ، يتقن لغة المشاعر ويقسم الآخرين قبل الطلب بأن يفهموه ، مؤمن بأن نجاح الفرد هو نجاح المؤسسة ، لغة حديثه المبادئ والقيم ، يملك قدرة عالية من الأسلحة النفسية كضبط النفس ، والصبر ، يفهم الآخرين ويتعامل معهم رغم أخطائهم مفترضا حسن الظن .

السمة التاسعة عشر : القائد الواضح : مبادئه وقيمه معلنة ، ويلتزم بها ، ولا يهدم ما بناه ، خطته معلنة ، رؤيته واضحة ، رسالته واضحة ، فهو واضح وليس شخصية محبوة ، لا توجد في مؤسسته أسرار خفية غير معلنة ، يتبع سياسة الباب المقترح الحقيقية ، يفتح بابه ، وأذنه للأفراد ، يتصل مع الآخرين بشكل واضح ومؤثر .

السمة العشرون : القائد الشجاع : يعترف وبشجاعة بقصوره وضعفه ويردد أنا جاهل ولا يعرف ولا يقتضب من مصارحته بأخطائه ، شجاع بأنه يكفل للجميع حرية المحاولة والخطأ ، يتعلم ممن هو أقل منه مرتبة ، متسم دائما ، ولسان حاله إذا أغضبته شكرا ، يبادر بزمam الأمور ، يشعر بالمسؤولية ولا يلوم أحدا ، يتذكر حينما يوجه إصبع الاتهام إلى الآخرين أن أصابعه الثلاثة الأخرى تنحى إليه ، شجاع بأنه لا يتصيد الآخرين بآلم ، ولكنه يحمل الألم .



استراحة وقفات:

إعلان : عندما يقال لك إن كل شيء يسير وفقا للخطة بشكل تام ، تأكد أنك تسمع إما لأحق أو لكذاب .

القتل الجلال : حق تقلل لربنا : أكثر الأشياء قتلا لضعويات الآخرين وإزعاجهم هو إعطائهم مهاما دون توفير الأشياء اللازمة لتنفيذ هذه المهام .

هل تصدق : أن شركة "ريجر كارلتون" للفقيدة تمنح للموظف الصغير ، مسؤولية الخسائر القرار باتفاق مبلغ يصل إلى ٢٠٠٠ \$ دون أن يتعرض لأي مساءلة على أي إجراء يراه ضروريا لإرضاء أحمد الجلاء .

السمة الحادية والعشرون : القائد المقاتل : الذي يعرف نظرية سحرة الخيران الصبية ، يعرف قيمة الأرض وزرع البذور ووضع السداد والماء والعباية ويتفاهل ولا يستعمل النتائج ، لأنه يعلم قيمة تفاوله أن الحصول المقاتل مسبقا في النهاية ، إنه قانون الحصاد مع التفاؤل المشرق .

المواقفات السبع لفريق البنيان المرسوم :

المواقفة	محتاها
١- العمل لهدف	يصعدون أولا الهدف ، ويحددون لكل عضو دوره بشكل واضح ومحدد ، ويصلون في النهاية إلى شيء مشترك ، مثل فريق كرة القدم، متجهين تجاه هدف واحد وهو الفوز ،



٢- عدم وجود أنالية	النتائج التي تنتج عن الفريق تنسب لكل الأعضاء فيستخدمون شعار عن... وليس أنا.
٣- كل عضو يكمل الآخر ولا يكسر الآخر	هناك مثل أمريكي يقول : إذا كنت هو القضا لرئيسك دائما فأحدكما ليس له داع . لابد أن يكون لكل عضو قيمة واضحة وإضافية ، مثل فريق كرة القدم لا يوجد حارسين في الملعب .
٤- الدافع الأساسي هو الإنجاز	فريق البنات المخصوص كلامه قليل ، فريق ينقل الفكرة إلى واقع عملي ، إلى إنجاز محبوب بإبداع فريد ، ولا يهتمون بالإيجار المنطوري الموقت .
٥- الاستماع يشايرك الجماعة	شعارهم الثقة : الثقة قيمة ليست محسوسة فهي لا تملك شكلا محددًا ولكنها تصحور حول أفعالنا ، وهي رصيد أساسي في القلوب ، نحتاجهم على المدى البعيد ، نحافظ على تماسكهم ، يدافعون عن أفرادهم ، الثقة هي مصدر ، تجعل الأفراد يشاركون بالمشاعر والأحاسيس .
٦- كل عضو من أعضائه له نفس الحقوق مع اختلاف الأدوار	ليس نفس الحقوق أي نفس الراتب ، بل نفس التقدير والاحترام والسواسية في ذلك .



٧- الانسياب الحر للمعلومات داخل الفريق	وجود الأسرار دليل عدم ثقة ، ويحمل النفوس مالا تطلق بالنفس ، تحب معرفة المجهول ، فريق السائل المخصوص لا يوجد أسرار بينهم ، صبراتهم متناهية .
--	---

وقفه النموذج عرض للإقتداء :

إمرأة من بني عبد الدار أحبرت باستنهاج زوجها وأحبها ، ففعلت : ماذا صنع رسول الله ﷺ ؟ فقالوا : هو خير ، قالت : كل مصيبة بعدك يا رسول الله جليل *
 أني صناعة لفريق مثل هذا النموذج : أظهرت القلوب ، وبلدت البدور وسقت دماء تحت إشراف سيد البشر محمد ﷺ .

إنه النموذج المختلى لإنتاج حيل نجاح القرن الحادي والعشرين .



الملتقى الثالث

للتجّاح عشاق ورواد .. وللتجّاح تسمية عريقة في الغوس مهدّها قالوا في التجّاح هناك تجّاح
وهي ولجّاح مؤقت .. ولكن لجّاح القرن الحادي والعشرين ، له مذاقه الخاص ، وطعمه البهيبي
وريقه القشّاص ، لتوفيق لانتظام الإنعاس من خلال محطة قالوا في التجّاح .

نستعرض فيها أجدليات التجّاح من خلال شخصيات لها دورها القاتم
والجهد اللازم لتجاوز أفلامها مسطرة بصفة لكل الناجحين .

لتقني مع الأستاذ فيصل أبو النضر في حلّ صدوم مع الأجيال القراء في
عزّ كساحر الخوف والإحلام ، الغومر معها في محطة قالوا في التجّاح ، حيث نال

من أسرار التجّاح في الحياة

إن التجّاح في الحياة بعد أن يرى الله لا يشترط له سر وطبيعة ، ولا لاحتاج إلى مقدمات كثيرة
لذا فقد رأينا على مرّ التاريخ أن التجّاح في حياته يتم كونه في صفات متقدّمة منها وجود الرعية أو
الخصبوح لتحقيق أهدافه كونه وكذلك تفرق مساري حيله من ثقة بالنفس وثالثا المقدرة على تنمية
قدرات النفس وتطويرها .

ولا يخفى علينا أن هناك عوامل خارجية تساعد على زيادة عدد الناجحين في سبيلهم في المصالح مالم وجود
ليقة أو الأسوة ذات العادات الحسنة للنافع وكذلك توفر مشكلات أو قصص في المجتمع أو البلد تسهم إلى
إثارة روح التحدي والشفقة لدى الأفراد وأيضا توفر حل معين من الاستفسار التفسير والاستماع
للأفراد والمصالح .

المدير العام لمؤسسة القدرات البشرية

فيصل أبو النضر



النجم السابع : عشق الإبداع

تأخورت استعقي الحياة فلم أجده نفسي حياة إلا أن أتقدما



عشقها تتعرف :

- العشق الخلال .
- مبدعين عبر التاريخ .
- عشرينات أراك على القمة .

في ظل عمرات الحياة ، وتقدم العالم بسرعة فائقة ،
وفي ظل تطور كثير من العقول برزت لنا الخواص في
العشق الإبداعي ، لنخرج تلك الثروات المفترسة
ونطرد الاضطلال الغامع في عقولنا .

عشق الإبداع :

أن يبدو إنتاجك جوهره وألماس بين مختلف الأحناس ، وتظل صاحب عطاء مشع ومتميز وبارز ،
عشق الإبداع أن تصارع الحمود ولا ترضى بالموجود ، وتكسر طوق الصعاب والبروتين وتجاوز
البحر فتشر ابداعك وحديثك بعين عشق الإبداع .
عاشق الإبداع يكره أن يدور بين الآخرين ، يريد التميز والتقدم لا الجمود والتأخر ، يريد إعادة
أبعاد العقول الضائعة .
تقدم يا عاشق الإبداع ، وسابق فانت الراح ، فرحلة الألف ميل تبدأ بخطوة أولها عشق الإبداع .

ميصعون عبر الأزمان :

عشق الإبداع هو عشق الجديد المتميز المادر الوجود ، وهي صفة مشتركة لدى كل الناجحين .
عشق الإبداع ليس غريبا عليك فأنت منه وهو منك ، فأنت من زمرة سلطات القاصي وسلطان



أبدع في فكرة حفر الخندق ، وأنت من زمرة خالد بن الوليد الذي قابل في موته مائتي ألف مقاتل ، فأبدع في إحداث أصوات مرتفعة من أمواق ، وإثارة الغبار بالخيول ، فأرهم جيوش الروم بوجود المدد الإسلامي الكبير فترجع الروم ، وهل أنت غريب عن مجهول القادسية عند هلاقة الفرس ، حيث كانت جيوش المسلمين تنقر من الفيلة ، فأبدع فكرة صنع فيلة من طين ، فتأنست به الخيل ، حتى ألغتها ، ففي المعركة لم تنفر الخيل من الفيلة ، وأنت من زمرة محمد الفاتح ومحمد ألدع في فكرة نقل السفن عن طريق البحر حين أغلق النصارى المضيق البحري بسلاسل عظيمة .
 للإبداع منك وأنت مثه ، عشقه من قبلك الشافعي في تدوين اصول الفقه ، فتج عنه الرسالة ، وعشقه البخاري في تحريه الحديث الصحيح عن الضعيف ، فتج عنه صحيح البخاري ، وجئت أنت لتكمل المسيرة ، وتنجح نجاح القرن الحادي والعشرين .

عشريات أراك على القمة :

ولعشق الإبداع أبعاد متعئلة في صعود القمم من
 حلال العشریات ، وضعت لتلهب الحماس ، وتطرد
 المختلين من عقلك وتنق بقدراتك وتعشق الإبداع .

أولاً : أنت فريد :

يذكر أن أحد المزارعين في إفريقيا كان يملك مزرعة ،
 فسمع بالاندفاع الناس للبحث عن حقول الألماس في
 باطن الأرض ، وأن منهم من حقق ثراء من ذلك ،
 فباع مزرعته وذهب يبحث عن الألماس .



ونحت كثيراً وأنفق أمواله ، ولم يعثر على شيء حتى افتقر وانتهى به الحال إلى الغرق في أحضان
الأنهار ، وببعضها كان الرجل الذي اشترى مزرعته يعمل بها ويحفر الأرض عثر على حجر
غريب الشكل فوضعه جانباً ولم يهتم به ، حتى رآه بعد مدة رجل يعرف الألماس فكشف عنه
ونظفه فإذا ذلك الحجر قطعة ألماس وإذا تلك المزرعة من الحقول الغنية بالألماس^(١)
ثم رأى كم من الناس كصاحب المزرعة الأول ؟ أنت شيء لم يسبق له التأريخ ، ولن يأتي في
الدنيا له شبيه ، الإبداع في داخلك ، انثره على الأرض ليتحسسه الآخرون إما الحرب الخاسرة
أن تكون غيرك ، فأنت أنت .

فأنت حينما تكون غيرك تشعل حرباً لقتل إبداعك ، فأنت أقوى من جيوش هتلر لو أردت ،
أنت تملك أقوى حافز وأقوى سلاح هو تفردك "كل ميسر لما خلق له"^(٢) قانون قوى عظيم
في التقسيم فأنت مبدع في جانب ، خافهم نفسك واكتشف إبداعك ، انطلق من طاقة
الأعماق الهائلة فأنت قادر على عشق الإبداع : فأنت لست حرم : بل أنت غلام القرن
الحادي والعشرين :

وتزعم أنك جرم صغير
وفيك انطوى العالم الأكبر

ففيبتك ما تحسن ، فأحسن عشق الإبداع فأنت فريد ...

ثانياً: أنت جاهل :

أنت في اللحظة التي تشعر فيها أنك عالم وتفهم كل شيء تبدأ أخطائك المستوحدة تتسارع
إليك ، مهما وصلت في قمة العلم ، وقمة النجاح فأنت جاهل وقاصر في جوانب ، حينها
تلتهم شعلة الإرادة للتعلم في نفسك فتعشق الإبداع .

١- طريق النجاح ص ٤٤

٢- أتممه البخاري رقم ٤٩٤٩ ومسلم رقم ٢٦٤٧



ثالثاً : أنت قوي بأخيك :

لأنك تعشق الإبداع ، تحتاج إلى معين ، وبالذات في وقت الكبت والوحدة والعسرية ، عندها اقتض وقتك مع معين مُدع ، بسانديك ويعينك ويعزوك ، فيقوي فكرتك ويلسرها ، هناك نماذج عديدة لأناس مدعين حاول التعرف على أكثر عدد من هؤلاء المدعين ، حالسهم لتضمن عشق الإبداع .

رابعاً : الشعور بالألم والمعاناة :

الشعور الجاه بالألم ، ليس المقصود ، بل تشعر بشعور الصادق المحترق على الأكمة ، أن تحترق على حمودك ، أن تحترق على الروتين الفاسل ، أن تحترق على إبتعاد الناس عنك لتظنك القاصرة ، عندها يتبع النور نداء عشق الإبداع .

خامساً : الوضوح :

حدد محالات ابتاعتك ، إشراف أين موقعك الآن ؟ وأين تريد أن تصل ؟ فعندها تسير في عكس اتجاه مجزك وإبداعك تنهار وتستسلم ، فوضوح الهدف يؤدي إلى وضوح التصورة ووضوح التصور يؤدي إلى وضوح الطريق ، عندها تستعمل الوسائل المناسبة لهذا الطريق . فالإبداع يحتاج للوضوح لجميع القوى العقلية لتحقيق ذلك الهدف ، وعشق الإبداع يعرفون طريقهم ويسحرون جميع إمكاناتهم للوصول بطرق إبداعية مثيرة ، فهذا زيد بن ثابت حينما وضع هدف تعلم السريالية ووضح طريقة تعلمها في سعة عشر يوماً^(١)

١- أخرجه الترمذي رقم ٥٧٦ وأحمد رقم ٢١٠٧٢



سادساً : كن حراً :

لا تكن عبداً إلا لخالقك ، فأنت تقرر ما تريد ، وتقرر ما تفعل فأنت لست مجبوراً ، وأعلم أن الذي يُجبر على الجلوس في مكان ما ، لن يبدع ، قد ينجح لكن لن يبدع ، لن تبتدع إلا إن كنت حراً طليقاً ، تفكر أنت لا غيرك ، تنصرف بما تريد أنت نعم لاشك أن هناك تقليد ، ولكن فرقه بين تقليد عن علم ، وتقليد نابع عن غير وعي ولا تفكير ، عندما تكون حراً طليقاً تعشق الإبداع .

سابعاً : كن طموحاً :

صاحب أحلام وليس خيال ، واسع الأفق يُقبل على المستقبل بقوة ، ولا يخاف من المجهول ، لأنه يعلم أن البديل المستقبلي لن يكون أفضل مما هو متاح ، صاحب تخيل ورؤية إبداعية ، يحلوه نشوة الإبداع ، ويحب التحدي ويعشق التحليق :

كُن رجلاً رجُلُهُ في الثرى وهامةُ هِمَّتِهِ في الثريا

ثامناً : الإنعزال المؤقت :

يتعد عن الضجيج والملهيات والشواغل ، ويترك الميدان لوقت يلعب الهواء قلبه وعقله ، يستشعر عجزه وذله ، ويكثر السجود لله تعالى ، ويلهج لسانه بالدعاء ، ويشحذ ذهنه ويقوي من فكره ، متأملاً متفكيراً فيمن حوله ، منذ كراً شيخ الإسلام ابن تيمية ، حيث كان يخرج للبراري ويضع جبهته على التراب ساجداً متضرعاً : " اللهم يا معلم إبراهيم علمني ، ويا مقسم سليمان فهمني " .



تاسعاً : النظر من زوايا مختلفة :

فالإبداع مثل الشكل الهندسي له جوانب متعددة ، وليس له شكل معين أو منظم ، وعندما تغلب الشكل الهندسي في اتجاهات متعددة يتكون الإبداع فالنظر من زاوية واحدة يسولد الجمود والكسل في طلب الإبداع .

عاشراً : صير الجبال :

الصراعات القهنية والداخلية ، والصراعات مع الآخرين من قتل المألوف وخطيم الأفكار ، وتصعيب تطبيقها كل ذلك يحتاج إلى صير الجبال ، صير غير عادي ، صير بعدم اليأس والركون إلى المحطمين ، صير ممزوح بالثوكل على الله ، ممزوح بالرضع المتفائل بالنصر .

عشاق الابداع : أصحاب همم عالية ، أفكارهم متقدمة على زمانهم ، إن وراء كل إبداع رجل ناجح آمن بفكرته ، عمل عليها حتى وصل إلى هدفه عندها أراك على القمة ، فتكون عملاً عاشقاً للإبداع .



النجم الثامن : قيادة الحوار

نحن لا نملك عقول الآخرين ، ولكن غنك فقط الطريق على
باب العقول ولباقة ، وقد نمنع من الدخول وقد ندخل ولكن
لا نستطيع العقل الآخر فننشل في الأفاع . سبب المطر

إذا أردت من أمامي أن يصبح مهندساً ، فعلي أن
أعلمه كيف يصلح الأجهزة من الأعطال ، كذلك
النجاح ، إذا أردت أن تعلم الآخرين صناعة
النجاح فدربه وعلمه قيادة الحوار ، الحوار الذي
يجعلك تتحقق فيمن أمامك وتعرف أمراره وتصل
إلى النتيجة المطلوبة بشرط إتقان القيادة .
إن الهدف الأساسي من قيادة الحوار هو قيادة
الإنسان الآخر من حادثة الخطأ إلى حادثة الصواب
دون إشعاره بفوقية تحويل بحري القرار .

منهجها تجيد :

- هندسة الحوار .
- التأثير من خلال جلسات الحوار .
- التحول العقلي .
- الإرشاد الغير مباشر .
- قانون الحصاد العظيم .
- أهم سؤال على الإطلاق .



مهندس حوارك :

القيادة في الحوار المعنى الأصيل الذي نتعلمه من كتاب ربنا وحسنه سيدنا محمد ﷺ ، فالقرآن الكريم - مع جلال الله وعظمة قدره - يخاطب البشر بأسلوب الحوار ويعرض آراءهم وبشكل مميز ، مع أنه قادر على الإرشاد القوي ، أما نحن البشر على ضعفنا وتقصيرنا فنعلم الآخرين وسيدنا المطفرة ، نحاول بقوة إقناع الآخرين بما نريد من معلومة .

لأن الرفق سيد الاحلاق ، وما دخل على شيء إلا راده حمالة وحسنا ، ويجعل المحاور ينظر إلى الأمور من قمة الهدوء النفسي مستشعراً بالشفقة على تلك الزاوية غير الصائبة التي يطل عليها عقل الإنسان الآخر ، فيعمل ذلك الرفيق للأخذ بيد مخالفه من زاوية تفكيره الخاطئة ليسير معه سوياً بلطف الحب المسؤول إلى حادثة الصواب ، يغير هذه المسيرة المصيرية جمال التواصي المرتبط بالحكمة والحسن لهذه المعلومة القيمة المنقولة بين عقول وقلوب المتحاورين .

هناك حقيقة مهمة أن هناك مسافة بين عقلي وعقل الطرف الآخر ، علي أن أحتازها باستخدام وسيلة التواصل المناسبة وطرق باب ذلك العقل بلباقة تناسب صاحب الدار ، ومنطلق تهشيم الباب لن يعطيني القوة بالدخول ، وحتى لو دخلنا لن أملك بالقوة إحداث التحويل الإداركي المطلوب في العقل الآخر .

جلسات الحوار :

ذكرت بعض الدراسات أن الإنسان لا يتذكر بعد شهر سوى ١٣% من المعلومات التي حصل عليها عن طريق السمع ، في حين أنه يتذكر بعد شهر ٥٧% من المعلومات التي حصل عليها عن طريق البصر ، أما المعلومات التي حصل عليها عن طريق الحوار والنقاش والمشاركة فإنه يتذكر بعد شهر ٩٥% منها^{٢١} .

١- ٣٣٣ تقنية للتدريب والإقناع لشوكر ص ١٠



وهي مقولة للحكيم الصيني كونفوشيوس: " قل وسوف أنسى ، آربي ولعلي أتذكر شاركسي وسوف أتذكر " .

إن أعظم ما يسمى العلاقات الإنسانية ويطورها تلك الجلسات الهادئة ، جلسات الحوار الهادفة ، بما تزوج القيم ، والمبادئ ويُصنع الرجال ، " انظر مثلاً لكتاب الشافعي الأم كان لمرة محاورات رأسها الشافعي ، وليس هو من تأليفه كباحث متأمل على إنفراد " (1) الإنسان بحاجة إلى جلسات الحوار الهادفة التي يشعر فيها بالإخراج ما دفن في قلبه من آلام ومآسي ترسنت من خلال الحياة ليُنقّس عما في صدره ، بحاجة إلى من يخاطب عقله الباطن . بالحوار تفهم من أمامك وتسمع الآراء وتصحح الأفكار وتزداد الألفة والعاطفة والقبول بين الطرفين .

حاسوب الحوار :

نحن نعاني في كثير من الأحيان من صعوبة توصيل ونقل الأفكار ، وعندما ترتفع الأصوات وتسمع ترديد مقولة " لم تفهمني " ونعاني من فقد الشعور بالألفة في جلسات الحوار ، وتعاني من حصر العلاقات في جلسات الحوار ، فتفرد العضلات الفكرية ويكثر اللغط ، وتقرض الأفكار ، حينها يعلن الحكم إنتصار الطرف الآخر ، ولكن للأسف مع حصر وموت القلوب . حينها نقول : ما علي قلته وهذا جهدي ، وأنا لبي طيبة ، ... إلخ ذلك من الكلمات التي تشير باللائمة للأطراف الأخرى ، وتشير إلى عدم فهم في تقنية الحوار . إن الحوار كالحاسوب الآلي ما هو إلا وسيلة تحتاج إلى تدخلات خاصة تناسب المخرجات المطلوبة ، وكلما أرجع الإنسان المخاور بفشل إلى تصوره في تقنيات الحوار أحدث تقدماً مع نفسه وذلك بدراسة آسياب الفضل ثم التطلب على السليبات .

١- رابطة فتعلم من ٤٦ بتصرف



عندها وجب على الإنسان الساعي إلى صناعة النجاح أن يتقن قيادة الحوار ، ويعلم أن التوايا الطبية لا تكفي لكي يوصل المعلومة إلى العقل الآخر ، ويعلم أنه من ربط فكرته بألم المطرقة كان مصيرها سلة المهملات .

إحدى وعشرين تقنية لقيادة الحوار :

وهي تقنيات ميسرة تلهب الحماس لتعلم قيادة الحوار من الكتب المعتمدة ، وأهظم هذه المعاني في الحوار موحدة في كتاب الله ومنه سيدنا محمد ﷺ مثلها على شكل شاشتين شاشة التقنيات وشاشة العرض الرباني .

شاشة التقنيات	شاشة العرض الرباني
<ul style="list-style-type: none"> • حدد : حدد مستمعك ، حدد هدفك ، حدد أن تكون قائدا فتغير الموقف أم مقودا فتكون سلبيا . • القرب النفسي : الساح بالجلوس إلى حوارك ، وعدم زجره ، وأن تصدق في حبه وبلا شروط كل ذلك يدل على القرب . • النظر بمنظاره : حتى تنقل الإنسان الآخر من زاويته إلى زاويتك ، فأبدا بأن تنتقل أنت إلى زاويته ثم تسير معه إلى زاويتك ، فيعتقد أنها زاويته . 	<p>عن أبي أمامة <small>رضي الله عنه</small> : أنه قال : يا أيها النبي ﷺ قال : يا رسول الله إئذن لي بالزنا ، فأقبل القوم عليه فزجروه ، وقالوا : مه مه ، فقال <small>ﷺ</small> : أدن ، فدنا منه قريبا ، قال : إجلس ، فجلس ، فقال : أتجبه لأهلك ؟ قال : لا والله ، جعلني الله فداك ، قال : ولا الناس يحبونه لأصهارهم ، قال : أتجبه لأبغضك ؟ قال : لا والله ، جعلني الله فداك ، قال : ولا الناس يحبونه لأخواتهم ، قال : أتجبه لعنك ؟ قال : لا والله جعلني الله فداك ، قال : ولا الناس</p>



<p>يحبونه لعساقتهم ، قال : أنجبه لحائلتك ؟ قال : لا والله جعلني الله فداهك ، قال : ولا الناس يحبونه لحالاقهم - فوضع يده عليه وقال : اللهم اغفر ذنبه وطهر قلبه واحصن لرجله ، فلم يكن الفتى بعد ذلك يلتفت إلى شيء .^(١) عن أنس رضي الله عنه قال : كان رسول الله ﷺ أحسن الناس خلقاً ، وكان لي أخ يقال له ، أبو عمير وهو فطيم ، كان إذا جاءنا قال : يا أبا عمير ، ما فعل النخس وهو طائر صغير ، لئلا نلعب به ، ورأى حضرت الصلاة ، وهو في بيتنا ، فأمرتنا بالبساط الذي تحته فيكس ثم ينقش ، ثم يقوم وتقوم حلقه فيصلي به .^(٢) يروي أن عتبة بن ربيعة جلس إلى رسول الله ﷺ فقال له : يا ابن أخي ، إنك منا حيث قد علمت من السلطة في العشيرة والمكان من السب ، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم ، فرقت به جماعتهم ،</p>	<p>• إبدأ بنقاط الإضافي : دع الرجل الآخر يكثر معك نقاط الالتقاء . • إثارة السؤال : قالسؤال مصدر إثارة للانباء لأن فيه مجهولاً وترغيباً فتحبه النفس . • اللصات الحجائية : وضع اليد على الصدر ، الكلمة الطيبة ، الدعاء ، العين المشفقة ... الإكثار من اللصات السحرية . • حمسه بالاهتمام : التواضع له ، الإتيامة ، الكنى ، التكلم بما يناسب إداراكه وعقله عندها يحس بالاهتمام . • الخلفية المسبقة : السؤال عن اهتماماته وهوميه ومشاكله ، ونفسه ... تشعره بأنك تعرفه جيداً . • التأديب : بالتواضع ، عندها تملك أقوى سلاح للتأثير وحذب الآخرين ، أنه تأديب حتى مع من هم</p>
--	--

١- أخرجه أحمد رقم ٥١٧٠٨ ورواه ثقات

٢- أخرجه البخاري رقم ٦٤٠٣ ومسلم رقم ٢١٥٠



أقل منك عمراً ومعرفة .

• كن أدقاً صاغية :

نسمع أكثر مما نتكلم ، ولا تقاطع ، وأن لم تح
الفرصة للتعبير عما بالداخل ولو كان باطلاً .

• احترام الذات :

تحدد سماعتك له ، وإفراغ ما بدلوه لدلوك ،
وتوجه كل أعضاءك تجاهه ، دليل أنك تقول
له : " أنا أحترمك مهما خالفني " ثم ترك له
حرية الاختيار ، لأن المفروض مرفوض ،
والمطلوب مرغوب .

• اصبر واحلم :

حينما تتقبل الآخرين كما هم ، وتصلق معهم
وتصبر تجاههم يسمح لك بالتحوّل في عقولهم .

• لا تغضب :

شعار إرفعة كثيراً وردده داخلياً وخارجياً ،
فالتغضب هو الكمين الفتاك لمن يحول
المعطومات واستقبالها ، وهو أشرس سلبات
الحوار .

إمتصاص الغضب والكلام الهادئ يجعلك مترناً

وسقّيت به أحلامهم وعبت به ألفتهم ،
وكفرت به من مضى من آياتهم ، فأسمع
مني أعرض عليك أسوراً لعنك تقبل
بعضها .

فقال رسول الله ﷺ : قل يا أبا الوليد
أسمع ؟ فقال له عنه ما قال ، حتى إذا فرغ
قال له : أو قد فرغت يا أبا الوليد ؟ قال :
نعم ، قال : فاسمع مني ، قال : أفعل ،
فأخذ رسول الله ﷺ ينزل عليه من سررة
فصلت حتى إذا انتهى إلى الآية موضع
السجدة منها وهي الآية ٣٧ سجدة ثم قال
لعنة : قد سمعت يا أبا الوليد ، قالت
وذلك ، فقام عتة إلى أصحابه فقال
بعضهم : تخلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد
بوجه غير الوجه الذي ذهب به ، وطلب
عنه إليهم : أن يدعوا الرسول ﷺ وشأنه
فأبوا وقالوا له : محسرك يا أبو الوليد
لسانه .^(١)

١- أخرجه أبو يعنى في مسنده رقم ١٨١٨ وابن إسحاق في التاريخ ١٨٥٢ وحسن سنده الألباني رحمه الله



واضحاً هدفك في ذهنك لا يغيب عنك .

• الإرشاد الغير مباشر :

أسلوب حوارى متميز ، فتصدق في تعليمهم ،
فتوجهوا إليك ، ويستقبلوا حديثك .

وهو أسلوب جذاب ومميز ، به تصصح
المعلومات ، وتكلم عن ذات الطرف الآخر
" كم تعبد أنت ؟ " " إذا أصابك الجوع "
" ولدك " فالتأنيب ذراهما ويضعولها في
أولوياتهم .

• المخاطرة المنطقية :

التي تفرق بين المشكلة وصاحب المشكلة ؛
وتغاطب العقل الباطن ، عندها يتفاعل بالإجابة ،
لأنه يعلم الحقيقة من داخله فيستيقظ الإيمان
وتعود له روح الحياة .

• دعه يكشف الحقيقة :

نعم هو ، وليس أنت عندها يفرح ويحس
بالإطمئنان ، فيصل للمعلومات بنظرة دون
إشعاع من الآخرين ودون إرشاد فوقى ، ولكن
حوارك مستنداً للدليل ، وعندها تكون
موضوعياً .

روى أن قريشاً أرسلت أحد زعمائها وهو
حصين الخزاعي وكان من الحكماء العقلاء

المتكلمين ليخاطب الرسول ﷺ في سب
آلهة قريش ، فلما دخل حصين على

الرسول ﷺ قال له : يا محمد بلغنا أنك
تسب آلهتنا وتسفه عقولنا ، لقد كان أبوك
وحذك حصية وخيراً ، فقال له الرسول

ﷺ : يا حصين إن أبي وأباك في النار ،

يا حصين كم إله تعبد ؟ قال : سبعة ،

واحد في السماء ، وستة في الأرض ، فقال

الرسول ﷺ : يا حصين إذا أصابك الجوع
والفقر فمن تدعو ؟ قال : الذي في

السماء ، فقال الرسول ﷺ : إذا عُذبت

الولد فمن تدعو ؟ قال الذي في

السماء ، فقال له الرسول ﷺ :

فستجيب لك وحده وتشرك معه غيره !

وهنا تنبه حصين واقتنع بما قاله

الرسول ﷺ ، ثم عرض له الرسول ﷺ

الإسلام فأسلم حصين^(١) .



<p>قال تعالى : ﴿ أَلَمْ تَر إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴾ (٢١)</p>	<p>• هجوة الـ "لا" : لأنها تقول أنك عظمي ، كلمة " لا " محطمة للآخرين ، وتريد من العباد وتعمله لا يرتد عن كبريائه ، فمن يحشي هوناً يحشي دهوراً ، فكلمة " لا " كالمطرقة على الرأس .</p>
--	---

لمسات مشرقة :

• كن شجاعاً :

وبلا تحجل من قول لا أعلم في مسألة لا تعلمها ، فلا تتعلم ، والصدق قوة المحاور .

• هلك الحق :

الوصول للحق ، فراق قلبك ، و فرق بين موقف النفس والقناعة التي تتأها واتعد عن الهوى ،
وأطرده من قلبك .

١- [سورة البقرة: الآية ٢٠٨]



• قانون الحصاد :

إن الأسلوب الراقى في إدخال المدخلات لابد أن يخرج مخرجات ما أردت ، وبالفهمة التي تحددتها ، فعندما نتجح بالدخول إلى عقل الإنسان الآخر ولبياقة تناسب صاحب القرار ، عندها يُسمح لك بالتحوّل السباحي والتحوّل الإدراكي في العقل الآخر .

وانظر لقصة محرم الحمر ، وبالتدريج ، وبالأسلوب الراقى الفريد ، عندها يقول لهم ﴿ قُلْ

أَنْتُمْ مُنْتَهَوْنَ ﴾ (١)

عندها يقول قانون الحصاد = انتهينا ربنا ، انتهينا ربنا .

• أهم سؤال :

قبل البدء بجلسات الحوار ، وبصدق : ما هي نيتك ؟ هل تريد أن تفرد عضلاتك الفكرية على محاورك ؟ إنك معها خلدت البشر لن تحدد رب البشر ، فالقلوب بين أصبعين من أصابع الرحمن يُقلّبها كيف يشاء ، أسأل الله أن تصدق نيتك .
إنها تقنيات الإشراف لحفظها لقيادة حوارك ومن ثم قيادة صناعة النجاح .

١- [سورة المائدة: الآية ٤٩]



الملتقى الرابع

للتجاح عشاق ورواد ، وللتجاح بصمة عميقة في النفوس صداها قالوا في التجاح هناك تجسّج
وعمي ونجاح مؤقت . . ولكن نجاح القرن الحادي والعشرين ، له مذاقه الخاص ، وطالته البهجة ،
وربقة الفخار ، تتوقف لالتقاط الأنفاس من خلال محطة قالوا في التجاح .

تستعرض فيها أنديت التجاح من خلال شخصيات لها دورها القائم
واسمها اللامع لتحول أعلامهم مسطرة بصمة لكل الناجحين .

تلتقي مع الدكتور : علي المصاوي المرحل معه مع الأخوة القراء في
مراكب من الحبة والإحياء ، لتعرض معه في محطة قالوا في التجاح ، حيث قلل .



التجاح

التجاح كلمة جميلة ، تعبر إليها النفوس ، وتصورها القلوب ، إنها كلمة مدوية ، عشقها العلماء ، وعلم
إياها أبناء العظماء ، ولم يفر منها إلا الذين رخصوا بالدون ، وقللوا أن يستطروا على هامش التأني وفي ذلك
الثقافة .

لقد سطر لنا التاريخ نماذج مشرقة لصناع التجاح ورواده ، الذين سادوا وفسادوا وتركوا بصماتهم في
سجل الحياة ، فهذا عمر بن عبد العزيز نجح في بناء دولة إسلامية لم يشهد التاريخ من قبلها مشاقق فأس
الناس على أنفسهم وأهليهم وأعراضهم وأموالهم ، وعزوا فلم يجرؤ أحد على إذلالهم وفاتر الناس حتى لم
يجلوا من يأتونهم ، وكل ذلك في سنتين لا غير !!

وقد فر عبد الرحمن الداخل إلى الشام بعد سقوط الدولة الأموية من أيدي العباسيين ، فلم يجمعوا إليه
أمره ، فإلى إلا النجاح ، فشيء ملكاً عظيماً في غير تلك البحار ، وأقام حضارة إسلامية عرفت بسرّاً
طويلة . أخرج تلك العرب من ظلمات جهلهم إلى علم سادوا به في الدنيا !!

وهرب الطفل الرضيع ، صلاح الدين الأيوبي مع أمه وعمة وجميع أهله فلأمن التشل تحت ، وبالإسلام
أن يضل به لما حارح فضاخ وأوشك أن يكشف أمرهم في جحيم الليل ، لولا حسنه الله أن جعل الذي حارح
يد حسنه الذي أحله صبره وقسا ما سكته ، ثم لم يسه الله ليصحب طليقة في عهد الأمم . وللهذا الطليق
الطليق لم يحج في دخول بيت القلندر ، فيكسر الصليب ، ويرفع أية أبو حنيفة ، ويحدث نفع أجمع
من الفد ومالتي مليون مسلم أن خدمه اليوم !!

وهذا ما لبثوا عاش ثمانية وعشرون عاماً في سجن عسرت أرقها ، وجماد ، لا إلى النجاح وترجع عيادته
وهو في سجنه ، حتى العرجة حاكم حروب لم يحيا من عماري سجنه ، ولا أصبح مائة وسلا من الحنكة ،
والخاتم السند اليوم في منز السرا . قبا المعجزة !!

والسيرة الحسنة تدية تاتش كاتبة رائعة مفعمية في أحد المختارات الصحافية ، وإلا لما بعدتك تصبح
إليسة لوراء برخطايا الأمم ، إنه التصميم على تعبر الواقع والسحر إلى ذلك ، وقد مثل أجله المخرج ،
وكان مليوناً ، فليل له : كيف أصبحت بمؤخر ٢٠٠٠ فقال : لا غير ، ومن بعدنا فيصبح حلي . فقال :
ما هما ؟ فقال : الأمر الأول أنني قررت أن أصبح مليونيراً ، والأمر الثاني حصولي أن أصبح
مليونيراً !!

والفجاسح يحتاج إلى أمان عفاة أو كساء ، فلم مهم عالية ، لا يرصهم الواقع المعوج ، ولا يرصون إلى
حال الردي ، فترصهم متعلقة بالسما ، وعصمهم من الخصال الشم السحبات ، وهو لا يرصهم عالية ،
لا يكل أحدهم ولا يكل ، لسان جافه أمانة لا يكون القرضاوي فقال :

وفي الحصول وفي الحصول	فألوا : المعادة في المكون
بغير ما جهد جهيد	في لقمة تأتي إليك
فلا اعتراض ولا رشود	في أن تقول كما يقال
وأن تفاد ولا تفرد	في أن تسير مع القطيع
لا المكون ولا المبود	قلت : الحياة هي الحركة
لا التحجر والجسود	وهي التفاعل والتطور
ولا إصرار بلا جهود	وهي الشعور بالانصراف
لا التلذذ بالرقود	وهي التلذذ بالمتاعب
من عهد آدم والجود	هذه الحياة وثائقها
فلذ يسكنان اللحدود	فإذا ركنت إلى المكون

وأخيراً استعز بالله عز وجل ، وأسأله التوفيق والسداد ، وأحرص على إخلاص نيتك ، فليس النجاح هدف بحد ذاته وإنما هو وسيلة لتحقيق مرصاة الله فيما يقع التمس .

د. علي القماني



النجم التاسع : جدد حياتك

« اعط كل ذي حق حقه »

سيد البشر محمد ﷺ

هناك طاقات وحاجات للإنسان « وموارد اعترفنا بها أم تجاهلناها ، فنأزال بداخلنا ما يؤكده أن هذه الحاجات معروفة ، ألما مكتوشة بداخلنا « ومكتوبة في فلسفة الحياة عبر الأزمان كأماكن مهمة للإبداع والتجديد .

جدد حياتك من النعمة التي تمنح ببقية التحسوس لأنها هي التي تجعل ممارسة النجاح أيسر ممكن .

جدد حياتك هي عسدي الميول ونقطات الترقب والقلق ، حينما تشعر بالعدم في العلاقات والهدام في رسالة الحياة والهدام لقوى داخلية « عند ذلك تشعر بالضعف ، فنقول لك جدد حياتك .

مفاتيح التعرف على :

- الاستماع بتجديد الحياة .
- رابعة الطاقة الداخلية .
- تنمية الطاقات .
- مراجعة الحسابات .
- قانون الحصاد المميز .
- رفع المعوقات .
- الإثارة بالمراجعات .
- الكتاب المنسي ؟
- سر المواصلة والمعاناة .



الطاقات الأربع :

للإنسان أربع طاقات هي : العقل ، الجسد ، العاطفة ، الروح ، إتمام الطاقات بتجديد الحياة في كل جانب ، عندها تعطى الضوء الأنحضر لممارسة الحياة بشكل أفضل وأكثر فعالية ، وذلك مثل عضلات الإنسان ، فالعضلات موجودة وسر بقاءها بشكل نافع ومفيد هو التمرين والتدريب . كذلك الإنسان لديه طاقات في عقله وسوف تضعف إذا لم يسها ويديرها ، وكذلك العاطفة ، فالإنسان الخالي من العاطفة ، الذي لا يعرف أن يقول كلمتين نافعتين لن يواصل التواصل في علاقاته ، وسوف تثوب وتنهار .

أولاً : العقل :

عقل الإنسان ينسي ثلاثة أمور :

أولها : القراءة :



فليس لك خيار إلا القراءة ، لأن القراءة فيها المنطق والحجة والإقناع ، إن الثقافة لن تنمو دون تخصيص وقت يومي للقراءة ، القراءة النابعة من تركيز ووعي ،

فأول ما أنزل ﴿ اقْرَأْ بِآسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ ﴾ (1)

ثانيها : استقلال الذات والحرية :

بها الإحساس بحرية التفكير ، فلا يوجد أحد يفكر غيونا ، حتى ولو كان الأب والأم ، فدورهما مساعدتنا على التفكير السليم .

١ - أسيرة عقل الآلة (1)



صناعة النجاح

إن معظم الناس يلغى عقول الآخرين بمقولة " أنا أكبر منك ، إذا أنا أفهم منك " فسنأه لا تفكر ، دورك أن تتبعني ، متأسياً أن من أوائل القضايا التي حاربها الإسلام التقليد ﴿ بَلْ قَالُوا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَىٰ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰ ءَالِهِمْ مُّشْتَدُونَ ﴾ [٢٢] ، التقليد التابع بغير حجة وببطله تزيده ، وبدون وعي ، فإن مصدر ذلك تقليد الغير ، عندها يلغى العقل .

إن ديننا الإسلامي يحترم العقول ويقدر المواهب ، ويقدر آدمية البشر ، بأنهم يعرفون ما يضرهم وما ينفعهم .

ثالثها : الفهم المتوازن للحياة :

مجوانتها المختلفة ، والاحتكاك بأهل الاختصاص فيزيده في الفهم والوعي ، ويؤدي إلى معرفة الواقع وكيفية التعامل معه .

ثانياً الجسم :

الجسم ينسب ثلاثة أمور :

أولها : الحركة :

بوالتمارين الرياضية ، فلا تسمح للكسل والمرض أن يسقطاك .

ثانيها : الغذاء السليم :

إختيار طريقة للغذاء ، وذلك للمحافظة على صحة الجسم ، وإختيار أنواع

مناسبة لفعالية الجسم ، كترتيب مواعيد الطعام ، ... إلى غير ذلك .

ثالثها : الإيمان وتقبل الهزيمة :



١- [سورة الزمر: الآية ٢٢]

وهي رياضية نفسية ، تجعل كل جوانب حياتك تسير بشكل متوازن ، ألا تلاحظ في غزوة أحد ، هزيمة المسلمين هي التي بعثت الروح في الجسم في حمولة الأسد ، فلم يشارك إلا من شارك في غزوة أحد تحت الألام والجراح ، عندها انتصروا ، لا يستفيد الإنسان بقلرها يستفيد من أخطائه ، تتعلم من الخطأ أضعاف ما تعلمه من الصواب بشرط الاستعداد لتقبل الهزيمة ، أما الذي يتكبر سينهار في يوم ما .

مقولة إدارية

المدير الناجح = لا يعاقب على الخطأ ، يعاقب على تكرار الخطأ ويعاقب على عدم المبادرة والمحاولة .
 لا يسمح للناس أن يتصرفوا ، وعنهم سيخطئون ، ولا شك عندهم سيتعلمون من أخطائهم .

١٠ ثالثاً : العاطفة :

١٠ العاطفة هي المبادئ الصادقة ، النابعة من الأمن الداخلي ، وهو لا يأتي مما يعتقد الناس فيها ، أو كيف يعاملونها ، ولا يأتي من التصوص التي أوردنا إياها ، ولا يأتي من ظروفنا بل ينبع من الداخل ، من صادقنا القويمة القابعة في أعماق عقولنا وقلوبنا من الحياة المليئة بالحسب الصادق ، وخدمة الآخرين ، ومساعدتهم بطريق تتم عن عاطفة حياشة وحب صادق ، تعامل مع علاقة العاطفة كالبنك ، تعامل على أنها حساب في بنك ، إذا كنت في بنك وغنلتك حساب ، وسحبت منه سوف ينقص ، وإذا كنت دائماً تسحب ما تودع فسوف تكون في يوم ما مقلداً .
 الحساب المصرفي يقسم لك علاقة ذات مدى بعيد ، فكل في علاقتك بهذا الأسلوب ، فكل كلمة قاسية هي سحب من الرصيد ، كل خطأ تخطئه تجاه شخص لك معه علاقة هو سحب من الرصيد ، كل وعد تعده ، وتخلط هو سحب من الرصيد ... تحيل بعد تلك العلاقة هل تتوقع حب وألفة .
 فإذا أردت زرع قيمة أو تصحيح سلوك ، فاستعرض حسابك وسوف تعلم النتيجة .



هناك معان جذابة في الرصيد ترفع من قيمته ، وهناك معانٍ تسحب من الرصيد بشكل سريع ، دعونا نتأمل ذلك .

حساب إيداع :

المعنى	الرصيد
الفضل السيطر الدائم الأثر ، يفعل من الرصيد ، ويدعم التأثير .	الكلمة العلية
هو صديق في موعد ارتبطت به ، وإشعار بالأمسية ، وهي كلمات موعود بها ، خاصة ما كانت متعلقة بأسباب المعيشة أو بناء أمل .	الوفاء بالوعد
تعرف ماذا تقول ؟ وماذا تفعل ؟ صريح بأدب ، علاقاتك واضحة	الوضوح
الاستقامة الداخلية مع الخارجية ، تولد الإطمئنان النفسي لدى الآخرين ، عادل ومتزن ، أقوالك تنطابق مع أفعالك ، عندها تنحى اليك القلوب .	القدوة
هدوء الأعصاب ، ارتياح النفس ، وبالذات في اللحظات الغصيب لاتعامل مع الردود ، صاحب اتزان ومنطق للعقل .	خبط النفس
عند الخطأ وبصدق ، فلا يتكرر منك الخطأ ثم تعتذر .. لا ... لأنه مبهشع الآخرين باستهتارك ، وعدم صدقتك .	الاعتذار بإخلاص
أعظم رصيد تودعه ، لأنها تؤدي إلى فهم ، وإلى تفسير وإلى سماع وإلى تفهيم ، تؤدي إلى فهم طموحات الآخرين ، وتفهم أسباب التصرفات ، عندها تعبر وتقبل وتتسامح فتودع أكبر رصيد .	جلسات الحوار



حساب سحج :

الرصيد	المحسب
التجاهل	تجاهل المشاعر والأحاسيس والمعاناة ، تجاهله كإنسان له عقل يفكر ويعمل ، تجاهل الكلمة الطيبة والهدية .
إخلاف الوعد	توعد وتختلف بحجة الانشغال ، ولكنك تشعره دسيانته وتجاهله .
النفاق	النفاق الداخلي ، فهو يشرب للخارج ، فتشعر به ، من خلال كلماتك ، وأفعالك وهو معنى دقيق خفي .
الغموض	شخصيتك محيرة ، ليس لها مبادئ وقيم تحافظ عليها ، تسري في حياتك هؤلاء وعلى ما تراه ، كلمة ثردك وكلمة تأتي بك ، عندها يختار الآخرون بالتصرف معك .
الغضب	من أكبر ما يستحب من الرصيد ، تلك الكلمات الخارجة من غير شعور واحساس ثم تعتذر بآسف ما كنت أقصد ، عندها يقايل لك : آسف كلامك غير مقبول .
الإصرار على عدم الفهم	فلا تخلص معهم ، ولا تتجاوزهم ، وتصر على أنه يفهموك هم أولاً ، وتتشاغل عنهم وتساغم ، عندها تكون قد سحجت من رصيدك معنى كبير .
التعالي	توجيه الاتهامات الدائمة ، القسوة ، الحب المشروط ، الانشغال الدائم ... معاني فيها تعالي .



قانون الخطأ :

علمتني الحياة أن هناك أوقاتاً للتعليم و أوقات لا يصلح التعليم فيها ، فعندما تكون العلاقات متوترة والحوادث مشحونة بالإنفعالات يصعب التعليم ..

الذي يسحب ما يوردع سوف تنهار علاقته ، عندما تنهار قدرته على التعبير بالعاطفة مع الآخرين ، فالذي يوردع الكلمة الطيبة ويسبها مع الزمن تبلى علاقة طيبة ، والذي لا يوردع كلمة طيبة ولا يوردع لا ينتظر من الآخرين شيئاً .

رابعا : الروح :

الطاقة الروحية التي في الإنسان هي التي تجعله يسو في الحياة ، ويصدق في القس ، قوة الروح بالإضافة إلى قوة الإيمان مهما كانت الصعوبات تجعل الإنسان يصمد ويقاوم ، " إن لم يكن بك غضب علي فلا أبالي " .^(١)

إدارة التأمل :

وهو التأمل والتفكير ومراجعة القيم والمبادئ ، مراجعة العلاقات التي حصرها ، مراجعة الصبر ، مراجعة الإيمان والعبادة ، مراجعة القلب ، مراجعة العلاقة مع الله ، التأمل فيما بعد الموت - التأمل في حقيقة البشرية .

وأعظم ما يدعو إلى إدارة التأمل هو الصلاة ، والإنفراد مع الله ، لحظات لقائنا مع الله تعالى
يَذْكُرُونَ اللَّهَ قِيَمًا وَقَعُودًا وَعَلَىٰ حُسْنِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ
رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَذَا بَطِيْلًا سُبْحَنَكَ فَقِنَا عَذَابَ النَّارِ (٢١) ﴿٢١﴾

١- رواه ابن اسحاق ٢٦٠/٢ وضعه الإمام أحمد الله في قلبه سورة النور ع ١٢٢

٢- [سورة الرعد الآية ١٤١]



كل ذلك بحاجة إلى حلول مع النفس ، إلى التأمل في الكتاب العظيم ، كتاب الله فهو الروح الباعثة على الاستمرارية نحو تخطي كل العقبات ، وهو المرجع لكل الناجحين ، به يستمد مناهج النجاح ، وبه يستطيع الإنسان أن يتغلب على المعارك الداخلية فتكسر النفس وتستبقر وترى يكون ذلك إلا جسماً تتخلص من مجرد السماع أو القراءة أغردة ، دع الكلمات تدخل صميم قلبك ، تبعث الله بتريله ، تحرك به لتغيير ملامح القرن الحادي والعشرين إلى النجاح ، لا يسد لأي روح يُراد لها أن تؤثر في القرن الحادي والعشرين من خلوة وعزلة بعض الوقت وإنقطاع عن شواغل الأرض وضجة الحياة وهجوم الناس الصغيرة التي تشغل الحياة^(١) .

ولكن تواصل صناعة النجاح عليك بالصبر والإصرار وتحدي العوائق والعقبات ، وهي التي تقوي الروح وتشعل الفئيل نحو مواصلة .

النوازن في الطاقات الأربع يضمن لك معاودة رحلة نجاح القرن الحادي والعشرين .

بداية النهاية :

وأخيراً : لا تظن أحى أنك وصلت إلى نهاية الرحلة ، وإنما هي بداية النهاية ، حيث أن هناك بدايات لأراحل متعددة نحو صناعة النجاح .

عندها تصنع العطلات ، وتحقق المعجزات وتفتح ابواب ونير الطريق للجياري الناهجين .

إن النجاح ليس مجرد شعار يرفع أو دعوة تُدعى ، إنه أسلوب حياة متكامل للناجحين ، إنه ضياء تألق ، يمتد إلى الداخل فيجري في الكيان عصاره الحياة ، وينتشر من حديس ، ويجوله من عادي إلى ناجح صاحب رسالة وهدف .

خاتمة !

إنه ملك الختام ، الشيد الختامي لشخصيتين ، شخصية نشيد السيد - عادي :

١- المرجع الختم مر ٦٥ تصرف



قَالُوا السَّادَةُ فِي الْمَكُونِ
 فِي الْعِيشِ بَيْنَ الْأَهْلِ لَا
 فِي لَقْمَةٍ .. تَأْتِي إِلَيْكَ
 فِي الْمَشِيِّ مَحَلِّ الرِّكْبِ فِي
 فِي أَنْ تَقُولَ كَمَا يُقَالُ
 فِي أَنْ تَسِيرَ مَعَ الْقَطْرِ
 فِي أَنْ تَصِيرَ لِكُلِّ وَالٍ
 فِي أَنْ تَعِيشَ كَمَا يُرَادُ

وَالْحَمْدُ لِلَّهِ فِي الْحَمْدِ
 عِشِّ الْمُهَاجِرِ وَالطَّرِيقِ
 يَفْعَلُ مَا جَاهِدَ جَاهِدُ
 دَعَا فِي خَطْبِ وَرَدِ
 فَلَا اغْتِرَاضَ وَلَا رَدُّ
 وَأَنْ تَقْضَا وَلَا تَقْضُو
 عِشِّ عَمَلِكُمْ الْخَيْرُ
 وَلَا تَعِيشَ كَمَا تُرِيدُ

عندها يلتهم القلب ويشتمل ليردد نشيد تجاح القرن الحادي والعشرين

قُلْتُ : الْحَيَاةُ هِيَ الْحَرُّ
 وَهِيَ التَّفَاعُلُ وَالنَّطَاقُ
 وَهِيَ الْجِهَادُ ، وَهِيَ الْجَاهِدُ
 وَهِيَ الشُّعُورُ بِالْإِنْتِصَارِ
 وَهِيَ التَّلَذُّذُ بِالْمُسَاعَبِ
 هِيَ أَنْ تَذُودَ عَنِ الْخِيَاضِ
 هِيَ أَنْ تَحْسَ بِأَنْ كُنَّ
 هِيَ أَنْ تَعِيشَ خَلْفَ
 وَتَقُولَ : لَا ، وَتَمْلَأَ فِيكَ
 هَذِي الْحَيَاةُ وَتَسْأَلُهَا
 فَإِذَا رَكِبْتَ إِلَى الْمَكُونِ

لَا أَلْهِي كُونَ وَلَا أَلْهِي
 لَا التَّجَرُّعُ وَالْجَمْدُ
 مَنْ تَعَلَّقَ بِالسَّاقِطِ ؟
 وَلَا يَنْتَصِرُ إِلَّا جَاهِدُ
 لَا التَّلَذُّذُ بِالسَّاقِطِ
 وَأَيُّ حَرٍّ لَا يَمْلَأُ
 أَلْهِي مَنْ مَاءٍ صَدِيدٍ
 فِي الْأَرْضِ شَأْنُكَ أَنْ تَمْلَأَ
 لِكُلِّ جَاهِدٍ غَيْرُ
 مَنْ عَمَلُكَ آدَمُ وَالْجَمْدُ
 قُلْتُ بِمَكَانِ اللَّحْدِ (١)

١ - نحات ولقحات من ٧١-٧٥ تعرف



عندها تحدد لنفسك أي شخصية تريد ، وحسي هنا ؛ أنك تريد نجاح القرن الحادي والعشرين لأنها رحلتك المفضلة ورحلة المغامرات في هذه الحياة .
عندها أنت المجد القادم ، وهذا المجد لك ، فأرفع صوتك منادياً هباً إلى رحلة النجاح ، ولتزرع بذور الأمل في الآخرين ونمك بأيديهم إلى صناعة النجاح لنجعل النجاح الأسلوب الجديد لحياتنا من الآن وإلى الأبد، فالرحلة رحلتك والحياة حباتك ، ولكن عليك أن تبدأ الآن وفوراً ، النجاح هو حلم الأمل في المستقبل ، والنور المشرق ، فالنصر قادم ، وحيل النجاح قادم .

النجم المنتظر :

عندما يشتد الظلام ، يُنتظر الصباح ، نعم نحن بانتظار النجم القادم ، النجم الذي إن أهل قلن يزول ، فهو نجم القرن الحادي العشرين ، النجم العاشر فيكمل سلسلة نجوم النجاح ، إنه نجم زمزم النجاح .
إنه النجم المنتظر ليقدم للبشرية أحكم رسالة وأعظم مناجاة ، ليخرج الناس من الآلام إلى الآمال ، من التحطيم والإنقياد إلى السيادة في الأرض .
نعم كانت عاقبة التفويض المطلق لأمر الله هذا البيع العذب القدي لا يفيض وكان مال الخسوع لأمر الله هذا الماء المبارك ، إن زمزم سيد المياه وأشرفها وأجلها قدراً وأحبها إلى النفوس ، وأغلاها ثمناً وأنفسها عند الناس^(١).
زمزم رمز الجزاء الرباني لكل من صبر وصابر، وإن كان الله قد قهر لها جسر هذا السبع في قلب الصحراء حين صيرت وقالت بإيمان " قلن يضيئنا الله " فبأنه سبحانه يقهر في قلب كل مؤمن صابر غلصي زمزم النجاح .



إن زمزم هو الماء الذي غسل به صلب نبينا محمد ﷺ فمليء بحكمة وإيمان ، غسل به أظھر قلب
ناجح على وجه الأرض فراد طهرا على طهر فكان للعالمين تديرا فأنت رحمة للعالمين ، وأنت التجدد
القادم للبشرية عامة ، إن زمزم بدأ عينا وظل عينا ، وظلت بركته باقية وسوف تغفل بركته ، أنت
إن غربت لم تكسف ، فأنت موحود ، وأنت نجم وإن غبت فقد آن ظهورك ، وزمزم هو حائك^(١)

زمزم النجاح :

إنه الشعور الداخلي لزمزم النجاح ، فأنت من سيغسل قلوب الناس ويخرجها من ظلام القشل إلى نور
الأمل ، أنت من سيجعل الناس أعداد لها قيمة في الحياة .

إن رحلة الشاغب ، رحلة الأعماق ، ابتدأها ﷺ بماء زمزم حينما شق صدره وغتصمها للعودة من
زمزم ، فطهر قلبك وانطلق فأنت زمزم النجاح القادم .

صبح الحق بيار الدم	واشعري بالذهب المضطرم
قد عرفناه جمالا أنقنا	ساحر الانقاس حلو النغم
ذلك الإيمان مصباح الدجى	وعذاب الكافر المنهزم
وهباء الله في الأرض لمنا	غيره يبرئها من سقم
أمة في الأرض لا يقهرها	محرم بل هي ذل الجرم
زمزم فينا ولكن أين من	يقنع الدنيا بجملوى زمزم ؟

فأنت النجم المنتظر نجم زمزم النجاح ، عندها تكتب لإسمك وتنقشه من ذهب في صناعة النجاح .

١ - عن مقال لعادل النامعة في صحيفة للديلة عدد ١٣٣٦٦

في ١٤/٥/٢٠١٥ هـ بصرف



بحدوك الدعاء ، والنظر إلى السماء ، لتكون من أهل البقاء في جنات السماء ، عندها نقول لك :
إنطلق أيها الضعيف الجبار ، ترويضاً بماء زمزم وثق بنفسك وتوكل على ربك وانطلق نحو
صناعة النجاح .

توصيات نحو إعداد زمزم النجاح

✓ واتشط لديك لا تكن متكاسلاً وأعمل على تحريك ما هو ساكن
نحن لا نريد أن نكون من حكومة حديد لا هم لنا إلا تلقى الصدمات وإمتصاصها وعدم فهم معانيها؛
نحن أمة إعداد وتنظيم وتخطيط ونشاط ، نعرف ماذا نريد ؟ ونحقق ما نستطيع بإرادة وتوفيق
الله ، لذا يلزمنا اخراج إحدى وعشرين وصية لإعداد زمزم النجاح نحو النجاح القرن الحادي
والعشرين .

تحت شعار ياله من نجاح لو كان له رجال .

الوصية الأولى

✓ الإبداع والنجاح موجود في داخلنا ، يحتاج إلى من يترعه من قلوبنا ، يحتاج إلى الماء الطاهر
ليسقي بذور الأمل في نفوسنا ، عندها نرفع راية صناعة النجاح .

الوصية الثانية

✓ دعوا الناس يعيشوا حياتهم ، دعوهم يفكروا لأنفسهم ، مهمتنا تكمن في مساعدتهم على
ذلك مع روح الثقة ، عندها تنتج شخصياتهم ، وعقولهم ونجاحهم فلا نخطئهم بفرض



مبادئ تقليدية ، فتخرج نماذج متشابهة لنا ، فلابد من إعطاء فرصة الحرية للإبداع والنجاح
الخاص بهم فهم نشء النجاح .

الوصية الثالثة

رسالة للآباء والأمهات ، ومسؤولي قطاع التعليم ، الأطفال والأبناء أمانة في الأعناق ،
اقتربوا منهم ، اسألوهم عن مشاكلهم وهمومهم ، لا تعذبوهم بالإتتماد عنهم ، اصدقوا الله
في حبهم وبلا شروط .

الوصية الرابعة

تريد إرادة حازمة وهائلة لتغير العادات السيئة إلى عادات حسنة ، إرادة البذل والعزيمة
والإصرار ، عندها وضعت قدمك في أول خطوة لمرزوم النجاح -

الوصية الخامسة

احفظ ذلك ، وردده في نفسك كثيرا ، سر النجاح ﴿وَإِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ

يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ (١)

سر في الكلمات القليلة أن تبدأ من داخلك ،



الوصية السادسة

✓ قرر أن تعيش وفق ضميرك من الآن فصاعدا ، ولا تسمع للنفاق الاجتماعي ولا للتقدير الشخصي ، تعلم بصدق الإنصات للضمير ، وكون لك لحظات تخلوا فيها مع نفسك لتسمع ما بداخلك ، حينها اسأل نفسك هذا السؤال : هل أنت سعيد ؟ واعمل بما يقرره ضميرك .

الوصية السابعة

✓ تعلم خدمة الغير ، هي الصفة التي ميزت العظماء عبر القرون وكانت السر وراء خلودهم وبقاء ذكراهم ، فكم هو جميل أن تخدم غيرك ، وتشجع وتعطف وتحلم وتبني الثقة وتبعث الأمل في قلوب من حولك ، يتجاوز هي أن تحبهم وأن تريحهم هذا الحب الصادق يتقدم أعلى أشكال الخدمة وبلا مقابل .

الوصية الثامنة

✓ تعرف على نفسك ، تعرف على إمكانياتك ، قدراتك أنت ، أنت لست غيرك ، عندها تعلم كيف تسلك سلم النجاح وتستمتع بنجاح القرن الحادي والعشرين .

الوصية التاسعة

تعلم لغة الأصوات ، فتحديد الأصوات الداخلية يجعلك تحدد من أمامك ، وتعرف كيف تؤثر عليه ، عندها تتعد عن فرض الأوامر ، وعن مقولة " لا يفهم " حتى مع الأطفال حاطبهم على قدر عقولهم وأصبروا على ذلك .



الوصية العاشرة

وصية للوالدين خاصة ، أناؤكم ، فلفقات الأكياد ، ازرعوا فيهم بذور القيم والمبادئ الصحيحة ، ولن يكون ذلك الا بتنمية العواطف الأسرية ، العاطفة في داخل البيت ، أشعروهم بالدفء والحنان ، تذكروا الحساب النكسي ، تذكروه جيلا وتعاملوا به مع أولادكم ، عندها لن تحتاجوا إلى أطراف خارجية للإصلاح في بيوتكم ، عندها لن يبنات جيل زمزم النجاح .

الوصية الحادية عشر

بأقتنع من داخل قلبك أن الحب بلا شروط ، اجعل الآخرين يعيشون حياتهم ، واضع أن كل شخص له طاقة هائلة تختلف عن الآخر ، عندها تتقبل الآخرين ولا تساوم في الحب ، وتعاون معهم ، عندها تتولد الثقة الكبيرة .

الوصية الثانية عشر

جوهر كل العلاقات مع الآخرين ، هو : ما نيتك ؟ السؤال النابع من الداخل ، السؤال الذي يهدم المحاملات المزيفة والأشكال ... كرر دائما ما نيتك ؟



الوصية الثالثة عشر

النجاح يكون من الداخل إلى الخارج ، ثم إلى واقع ملموس ومشاهد ، يبدأ من الآن بالحلم الجمالي الذي لا يكلف ، وعيش لحلمك وأسفه بالطموحات والهمم العالية ، عندها تجعل لك ذكرى خالده بعد وفاتك .

الوصية الرابعة عشر

النجاح يتجاوز الدنيا إلى الآخرة : فهو النجاح الدائم الحقيقي ، إنه حقیقة سباق الدنيا أن يتجاوز إلى سباق الجنان .

الوصية الخامسة عشر

تعلم وصيغة لغة المشاعر ، قانون الطبيعة البشرية ، تعلمه وعلمه ، لا تعصم مع الطبيعة البشرية ، الطبيعة التي تنص على التدرج وعلى الابتعاد عن المسكنات والحلول السريعة ، الابتعاد عن الانتصار المؤبد بقوة السلطة ، وأنقن لغة المشاعر ناقلاً تجارتك للآخرين .

الوصية السادسة عشر

التوازن في أداء الأدوار ، التوازن في حل المشكلات ، التوازن بين الإنتاج ، والقدرة على الإنتاج ، التوازن في العطاء القريب والبعيد ، التوازن في شخصيتك ، التوازن بين الحكمة



والشجاعة والتوازن بين القسوة والرحمة ، الفهم الواضح للتوازن مع تحديد دقيق للأهداف
في الأدوار ، بضمن لك اطمئنانا وسلاما نفسيا داخليا .

الوصية السابعة عشر

أنت تغتار ، حريتك غير قابلة للبيع ، بداخلك طريقان ، تصرفاتك ناتجة من قراراتك ،
فليس هناك شيء مفروض عليك ، عندها تحدث المبادرة والابتهاجية .

الوصية الثامنة عشر

عادة عند كل الناجحين ، وهي عمل الأمور التي لها الأولوية ، صراعاتنا ناتجة من الفجوة
العميقة في عدم فهم الأولويات ، فنحن نسير مع كل ناعق ، ولن نتعلم الفهم لذلك إلا عند
إتقان مفردة آسف وبملطف .

الوصية التاسعة عشر

تعلم مبدأ أنا جاهل و اعلم أن القبي أمامك لربما يعرف شيئا أنت لا تعرفه ، عندها تفكر
إيجابيا وتبدع في حلول ترضى كافة الأطراف بلغة الناس هم الأصابع .

الوصية العشرون

أراك على القمة في : حبل الفهم الحقيقي الصادق النابع من القلب لفهم الآخرين شعارك :
ما خلقت الناس لتهمش ، حبل الإنصات العميق المشعر بكرامة البشرية شعارك : الوصول



للحق ، حيل هندسة الحوار الأصيل المفقود في مجتمعنا ، شعارك : نحن لا نملك عقول الآخرين ، ولكن نملك فقط الطرق على باب العقول وبلياقة تناسب صاحب الدار .

الوصية الحادية والعشرون

يا إسماعيل بالله ولا تعجز ، إربط بخالفك كثيرا ، التحاح عملية صعبة ولكن خير معين هو الله وردد "اللهم رحمتك أرجو فلا تكلني إلى نفسي طرفة عين وأصلح لي شأني كله ، لا إله إلا أنت ."(١٢)

١- أخرجه ابن حبان ٢٥٠/٣ رقم ٩٧٠ ، وأحمد ٤٢/٥ رقم ٤٤٧٠ ، والحاكم ٧٣٠/١ رقم ٤٠٠٠ ، والسنن الكبرى للبيهقي ١٦٧/٦ رقم ١٠٤٨٧.



الخاتمة

استودعُ الله صحباً كنت أذخرهم للثبات لنا أنسٌ وسُـأر
والمُنقى في جنان الخلد إن قُبِلت منا صلاةٌ وطاعات وأذكار
لا أخفيكم سرّاً فإني لم أكن أود كتابة خاتمة للرحلة ، لأن الرحلة ومن الآن بداية لكل شخص أحب رحلتنا ، وسعد بها ، ووجد ضالته ، عندها أقول : " واجبك الآن أن تقوم بكتابة خاتمة الرحلة " إنك وحدك - أخي المشارك - من يستطيع إنهاء هذه الرحلة ، إنني أود مساعدتك في كتابة الخاتمة ، عندما يزرع الأمل في قلبك ، عندما تضع لك برنامجاً يترك لك ذكرى عائدة في الأرض ، عندما تكون الرحلة حديثك مع الآخرين ، ونقل التجارب إلى الآخرين ، عندما تكون الرحلة في واقعك ، عندما تخرب الإنصات إلى داخلك وإلى ضميرك ، عندما تكسب الود والاحترام الحقيقي من الآخرين ، عندما تشعر ، أنك بدأت تكتب في آخر الكتاب أنا زمزم النجاح القادم ، عندها فقط تكون هذه الرحلة قد اكتملت وفرغت منها .

عندها شاركتني الفرحة ، وأخبرني بمدى استفادتك على البريد الإلكتروني أو صندوق البريد ، أو فاكس الناجحين ، لأسمع تعليقاتك الشخصية واقتراحاتك ، وإضافاتك مع عالص شكري وتقديري لشخصك الكريم ، وأدعوك للمشاركة معي في إكمال سلسلة صحّاح المجلد ، التي سيكون كتابها الثاني هو صناعة القائل والذي أتمنى منك أن تكون لي فيه سنداً وظهراً فإن عساج إلى كلماتك وتوجيهاتك وأكثر من ذلك إلى دعوة صالحة في ظهر الغيب ، عند ذلك تشارك فرحة صناعة النجاح .

هنا وأسأل الله عز وجل بأسمائه الحسنى وصفاته العلى أن يجعلني وإياكم من مياہ رمزم التي نسقى الأرض بيزور النجاح ، وأن يحسن لنا القصد والعاقبة إنه حسبنا ونعم الوكيل .

وصلّى الله وسلّم وبارك على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

خاتمة الرحلة



اكتب أنا زمزم النجاح القادم

.....
.....
.....

فيصل عمر محفوظ باشراحيل

بريد إلكتروني: sbashrahel@ayna.Com

فاكس الناجحين ٠٠ ٩٦٦-٢-٧٤٩٥٢٠٥

صندوق البريد

٣٩٤٠

الطائف

كشاف المسافر



مراجع الكتب

حسب ترتيب الأحرف الهجائية

- ١- أخطاء في أدب المحادثة والجمالية .
محمد إبراهيم الحمد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، دار ابن خزيمة .
- ٢- الإدارة بضمير .
فرانك سبيرغ ، ١٤١٩ هـ ، بيت الأفكار الدولية .
- ٣- إدارة العقل .
د . جيلان تبلر + د. توني هوب ، الطبعة الأولى ١٤١٩ هـ ، مكتبة حرير .
- ٤- الإرادة .
محمد علي العبيد ، دار الطباعة الأوقست .
- ٥- أزمة روحية .
عصام العطار ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥ هـ ، دار المعالي .
- ٦- أساليب الإقناع الإداري .
الغار العربية للعلوم ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، الغار العربية للعلوم .

- ٧- أسرار الشوق الدراسي .
محمد دحماس ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠ هـ ، دار ابن حزم .
- ٨- الإصابة في تمييز الصحابة .
الحافظ / أحمد بن حجر العسقلاني ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥ هـ ، دار الكتب العلمية
- ٩- أفراح الروح .
سيد قطب ، ١٤١٥ هـ ، دار ابن حزم .
- ١٠- الإنصات الإنعكاسي .
محمد دحماس ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠ هـ ، دار ابن حزم .
- ١١- الإيجابية في حياة الداعية .
د. عبد الله يوسف الحسن ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣ هـ ، دار المنطلق .
- ١٢- الإيمان والحياة .
د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الثامنة عشر ، ١٤١٧ هـ ، مؤسسة الرسالة .
- ١٣- بستان الدعاة .
السيد عسكر ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠ هـ ، دار البشير .
- ١٤- بطاقات توبوية من كتاب وحي القلم .
يوسف خاطر ، مكتبة المنار الإسلامية .
- ١٥- التاريخ الإسلامي .
محمود شاكر ، المكتب الإسلامي ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٣ هـ ، بيروت .
- ١٦- التاريخ الإسلامي، مواقف وعبر .
عبد العزيز الحميدي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦ هـ ، دار الأندلس الخضراء .

١٧- الترية والتجديد وتنمية الفاعلية عند المسلم المعاصر .

د. ماجد الكيلاني ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨ هـ ، مؤسسة الريان .

١٨- تفهيم تصرفات الموظفين .

الدار العربية للعلوم ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، الدار العربية للعلوم .

١٩- ثلاثمائة وثلاث وثلاثون تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر .

د. علي الحصادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩ هـ ، دار ابن حزم .

٢٠- ثلاثون طريقة لتوليد الأفكار الإبداعية .

د. علي الحصادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩ هـ ، دار ابن حزم .

٢١- ثلاثية النجاح .

خليل صقر ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨ هـ ، دار ابن حزم .

٢٢- جدد حياتك .

محمد الغزالي ، الطبعة الثامنة ، ١٤١٤ هـ ، دار القلم .

٢٣- جند المعالي .

خليل صقر ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩ هـ ، دار ابن حزم .

٢٤- جولة تاريخية في عصر الخلفاء الراشدين .

د. محمد السيد الركيل ، الطبعة الرابعة ، ١٤١٣ هـ ، دار المجتمع .

٢٥- حتى لا تكون كلاً .

د. عوض القرني ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨ هـ ، دار الأنجلوس الحضراء .

٢٦- الحماس الذي تريد .

عادل آل عبد العالي ، ١٤١٨ هـ ، مؤسسة الجريسي .

- ٢٧- الحوار ، أصوله المنهجية وآدابه السلوكية .
 أحمد الصويان ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣ هـ ، دار الوطن .
- ٢٨- الحياة الربانية والعلم .
 د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، دار القرقان .
- ٢٩- المخطوط الذكية .
 سام ديب وليلى سوسمان ، الموعن للنشر .
- ٣٠- الدعوة قواعد وأصول .
 جمعة أمين عبد العزيز ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٩ هـ ، دار الدعوة .
- ٣١- ربانية التعليم .
 د. عبد الله يوسف الحسن ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣ هـ ، دار المنطلق .
- ٣٢- رجال حول الرسول .
 خالد محمد خالد ، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع .
- ٣٣- الرجل المائة .
 عبد اللطيف بن هاجس الغامدي ، ١٤١٩ هـ ، دار الشريف .
- ٣٤- الرحيق المختوم .
 صفى الرحمن المباركفوري ، ١٤١٥ هـ ، مكتبة المؤيد .
- ٣٥- رسائل شباب الدعوة .
 د. حاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧ هـ ، مؤسسة الكلمة .
- ٣٦- رسائل العاملين .
 د. حاسم مهلهل الياسين ، ١٤١٧ هـ ، مؤسسة الكلمة .

٣٧- رسائل فتاى الدعوة .

د. حاسم مهلهل الپاسن ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الكلمة .

٣٨- روضة العقلاء ونزهة الفضلاء .

محمد بن حبان السني ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الرسالة .

٤٠- زاد المعاد في هدي خير العباد .

ابن قيم الجوزية ، الطبعة الخامسة عشر ، ١٤٠٧هـ ، مؤسسة الرسالة .

٤١- السيرة النبوية .

أبو محمد عبد الملك بن هشام ، الطبعة الثانية ، ١٣٧٥هـ ، مطبعة مصطفى البابي الحلبي .

٤٢- الصداقة في الإطار الشرعي .

د. عبد الرحمن الزبيدي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، مكتبة الوراق .

٤٣- صفات الداعية الناجح .

صالح العليوي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، دار القاسم .

٤٤- صلاح الأمة في علو الهمة .

د. سيد العفاني ، الطبعة الثانية ، ١٤١٨هـ ، مؤسسة الرسالة .

٤٥- صناعة الحياة .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الثانية ، ١٤١٢هـ ، دار المنطلق .

٤٦- صناعة الإبداع .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٤٧- صناعة العظيما .

د. علي الحمادي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، دار ابن حزم .

٤٨- طريق النجاح ، دليل عملي للتفكير والتخطيط والإنجاز .

راشد العبد الكريم ، ١٤١٧هـ ، مكتبة الملك فهد الوطنية .

٤٩- عظماء مشاهير وعابرة معاقون جميع

د. محمد قبيسي ، ١٤١٧هـ ، مؤسسة الرحاب .

٥٠- علم النفس الدعوي .

د. عبد العزيز النغمي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٥هـ ، دار المسلم .

٥١- علم النفس في حياتنا اليومية .

سمير شبحاني ، الطبعة الخامسة ، ١٤٠٩هـ ، دار الأفاق الجديدة .

٥٢- علم نفس النجاح .

برايان تريسي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٢هـ .

٥٣- العواطف .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الثالثة عشر ، ١٤١٩هـ ، مؤسسة الرسالة .

٥٤- فتح الباري .

للمحافظ / أحمد بن حجر العسقلاني ، ١٤١١هـ ، دار الفكر ،

٥٥- فكر تصحيح غنياً .

فيليكس جاكسون ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦هـ ، الدار العربية للعلوم .

٥٦- فنون الحوار والإقناع .

محمد تيماس الطبعة الأولى ، ١٤٢٠هـ ، دار ابن حزم .

٥٧- الفوائد .

الإمام / ابن قيم الجوزية ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣هـ ، دار الحثاني .

- ٥٨- في رياض الأخوة ، مفسدات الأخوة .
هشام عبد القادر آل عقدة ، الطبعة الأولى ، دار الصفوة .
- ٥٩- قائد وموقعة ، خالد بن الوليد .
محمد القاضي ، ١٤١٩هـ ، دار التوزيع والنشر الإسلامية .
- ٦٠- قواعد وفنون التعامل مع الآخرين .
د. علي الحسايني الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .
- ٦١- القيادة والتغيير .
بشير الجاهري ، الطبعة الأولى ، ١٤١٤هـ ، دار حافظ .
- ٦٢- كيف تحاور ، دليل عملي للحوار .
د. طارق الحبيب ، الطبعة الثانية ، ١٤١٦هـ ، دار المسلم .
- ٦٣- كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس .
لuis جيلين ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .
- ٦٤- كيف تكسب الأصدقاء ، وتؤثر في الناس .
ديل كارينيجي ، دار النبوة الجديدة .
- ٦٥- كيف لنجح في تعديل سلوككنا .
عادل رشاد غنيم ، الطبعة الأولى ، ١٤٠٩هـ دار المجتمع .
- ٦٦- لا تقم بصغائر الأمور لكل الأصغر صغائر .
د. ريتشارد كارلسون ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ ، مكتبة جرير .
- ٦٧- مائتين حكمة قيادية ووصية إدارية .
د. علي الحسايني ، الطبعة الأولى ، ١٤١٨هـ ، دار ابن حزم .

٦٨- مدرسة الدعاة .

عبد الله ناصح علوان ، الطبعة الأولى ١٤١٨ هـ ، دار السلام .

٦٩- مسافر في قطار الدعوة .

د. عادل الشويخ ، الطبعة الأولى ، دار المنطلق .

٧٠- المستخلص في تركة الأنفس .

سعيد حوى ، الطبعة الرابعة ، ١٤١٨ هـ ، دار السلام .

٧١- المصفي من صفات الدعاة .

عبد الحميد البلالى ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٨ هـ ، دار الدعوة .

٧٢- المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم .

محمد فؤاد عبد الباقي ، الطبعة الثالثة ، ١٤١٣ هـ ، دار المعرفة .

٧٣- المعلم الأول " قدوة لكل معلم ومعلمة " .

فؤاد الشلهوب ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، دار القاسم .

٧٤- مفاهيم تربوية .

محمد عبد الله الخطيب ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣ هـ ، دار المنار .

٧٥- مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي .

د. عبد الكريم بكار ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، دار المسلم .

٧٦- مقومات الداعية الناجح ،

د. علي عمر بادحدح ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، دار الأندلس الخضراء .

٧٧- من صفات الداعية " مراعاة أحوال المخاطبين في ضوء الكتاب والسنة " .

د. فضل الهي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٧ هـ ، مكتبة المعارف .

٧٨- المنطلق .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الخامسة عشر ، ١٤٦٩ هـ ، مؤسسة الرسالة .

٧٩- منهج الإصلاح والتغيير عند بديع الزمان النورسي .

ميداء ، دار الفقه العربي - الطبعة الأولى - ١٤١٤ هـ - دار القاسم .

٨٠- من وحي القلم .

مصطفى صادق الرافعي ، دار الكتاب العربي .

٨١- موسوعة عظماء حول الرسول .

خالد عبد الرحمن العك ، دار الفاتن .

٨٢- تفحات ولفحات .

د. يوسف القرضاوي ، الطبعة الثالثة ، ١٤٠٩ هـ ، دار الوفاء .

٨٣- نحو المعالي .

محمد أحمد الراشد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٣ هـ ، دار المجتمع .

٨٤- هذا الحبيب محمد ﷺ يا محب .

أبو بكر الجزائري ، الطبعة الأولى ، ١٤١٤ هـ ، مكتبة العلوم والحكم .

٨٥- المهمة العالية ، معوقاتها ومقوماتها .

محمد بن إبراهيم الحمد ، الطبعة الأولى ، ١٤١٦ هـ ، دار القاسم .



المصادر الرئيسية

١- إدارة الأولويات ، الأهم أولاً .

ستيفن كوفي ، ١٤١٩ هـ ، الطبعة الأولى ، مكتبة حريم .

٢- الإدارة للمبتدئين .

بوب تيلسون + بيتر إكونومي ، الطبعة الأولى ، ١٤١٩ هـ ، مكتبة حرير .

٣- العادات السبع للقادة الإداريين .

ستيفن كوفي ، ١٤١٧ هـ ، المؤسسة العربية للدراسات والنشر .

٤- النجاح للمبتدئين .

زيغ زيجلر ، الطبعة الأولى ، ١٤٢٠ هـ ، مكتبة حرير .



الأشرطة السمعية

م.س	الموضوع	اسم الشيخ
١	الرجل الصفر	إبراهيم الدرويش
٢	قوانين النجاح التسع	د. طارق السويدان
٣	القيادة في القرن الحادي والعشرين	د. طارق السويدان
٤	النجاح في الحياة	د. طارق السويدان
٥	دعوة للنجاح	د. طارق السويدان
٦	منهجية التفكير	د. طارق السويدان



الدوريات والصحف

- ٢- خلاصات كتب المدير ورجال الأعمال .
- ٣- مجلة المجتمع .
- ٣- مجلة عالم الإدارة .

١- مجلة الفصل .

- ٥- صحيفة الشرق الأوسط .
- ٦- صحيفة المدينة .

